الإقناع في ضوء السنة النبوية " دراسة تأصيلية "

إعداد

فيصل بن مد الله بن محمد الدخيل

المشرف

الأستاذ الدكتور عبد الكريم الوريكات

قدمت هذه الرسالة استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الماجستير في الحديث النبوي

كلية الدراسات العليا

الجامعة الأردنية

آذار، ٢٠١٢م

قرار لجنة المناقشة

نوقشت هذه الرسالة (**الإقناع في ضوء السنة النبويـة " دراسـة تأصيلية "**)
وأجيزت بتاريخ ٢٠١١/١٢/٢٧

أعضاء لجنة المناقشـــة	التوقيـــــع
الدكتور عبد الكريم الوريكات ، مشرفاً استاذ مشارك - الحديث النبوي	....
الأستاذ الدكتور شرف القضاة ، عضواً استاذ - الحديث النبوي	....
الدكتور محمود شديفات ، عضواً استاذ مساعد - الحديث النبوي	....
الأستاذ الدكتور زياد أبو حماد ، عضواً استاذ الحديث النبوي من خارج الجامعة (جامعة العلوم الاسلامية العالمية)	....

الإهداء

إلى والدي العزيز رحمه الله..

الذي توفاه الله قبل أن أنال شرف تهنئته لي بإنهاء دراستي.

وإلى والدتي الحانية..

التي أحاطتني بدعواتها وتشجيعها طوال حياتي.

وإلى زوجتي الغالية..

التي تحملت المشقة والتعب في سبيل إعانتي على طلب العلم.

وإلى ولديَّ الحبيبين أصلحهما الله.

أهدي هذا الجهد المتواضع.

شكر وتقدير

أحمد الله الكريم الجواد على ما من به من نعمة إتمام هذه الرسالة..

ثم يشرفني أن أتقدم بجزيل الشكر، ووافر التقدير لكل من كان له فضل علي في إتمام هذه الرسالة، وعلى رأسهم أساتذتي الأفاضل أعضاء هيئة التدريس في كلية الشريعة بالجامعة الأردنية، وأخص بالذكر منهم : فضيلة الأستاذ الدكتور عبد الكريم وريكات، المشرف على الرسالة لجهوده المباركة، وسعة صدره وحسن تعامله وأدبه الجم.

وفضيلة الأستاذ الدكتور محمود عبيدات، لما نهلت منه من علم وتربية وأدب، وفضيلة الأستاذ الدكتور باسم الجوابرة، لما أفادني به من علم وتوجيه وتواضع، وفضيلة الأستاذ الدكتور أمين القضاة، الذي بذل جهداً كبيراً في توجيهي لاختيار موضوع البحث وإعداد خطته.

كما أتقدم بالشكر الجزيل لأصحاب الفضيلة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على تكرمهم بمناقشة هذه الرسالة، وللعاملين في قسم أصول الدين، وفي عمادة الكلية، وعمادة الدراسات العليا، وعمادة القبول والتسجيل، على مساعدتي في تخطي الظروف التي ألمت بي أثناء كتابة الرسالة.

وأختم بالشكر لجميع أفراد أسرتي الذين تحملوا بعدي عنهم وانشغالي بأعباء الدراسة، وتقصيري بحقهم في سبيل إنجاز رسالتي، فجزاهم الله خيراً.

فهرس المحتويات

الموضوع الصفحة

الإقناع في ضوء السنة النبوية " دراسة تأصيلية "

إعداد

فيصل بن مد الله بن محمد الدخيل

المشرف

الأستاذ الدكتور عبد الكريم الوريكات

الملخص

تناولت هذه الدراسة التأصيل للإقناع في ضوء ما ورد في السنة النبوية، بصفته مهارة ضرورية يستعين بها كل من يسعى لإحداث تأثير في الآخرين برضاً وطمأنينة منهم، وقد شمل ذلك ما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم من تأصيل لمشروعية الاستعانة بالإقناع في دعوة الناس إلى دين الله، وحملهم على الانقياد لتشريعاته، والمبادئ العظيمة التي قام عليها الإقناع في السنة النبوية ؛ من سمو أهدافه، وسمو ألفاظ خطابه، وصدقه، وقوة حجته، وواقعيته، ومراعاته للتدرج في الخطاب، وتنوع وسائله وأساليبه، وكونه يحترم عقول المخاطبين، ويتصف بالأدب مع المخالف منهم، ويراعي طبائعهم البشرية، ومكانتهم الاجتماعية، وميولهم الشخصية، وقدراتهم التي يمتلكونها، وكل ذلك يتضح جلياً في خطاب النبي صلى الله عليه وسلم وتعامله مع الناس.

كما تناولت الدراسة بيان وسائل الإقناع التي تواصل من خلالها النبي صلى الله عليه وسلم مع الناس، وخصائص تلك الوسائل، والتي شملت : الخطبة، والموعظة، والحوار بأنواعه، والكتابة، وتناولت أيضاً بيان أساليب الإقناع التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم أثناء تواصله مع الآخرين ؛ سواءً كانت أساليب لفظية ؛ تتمثل في الأساليب البلاغية، والعقلية، والعاطفية، أو أساليب غير لفظية ؛ تتمثل في القدوة العملية، وعرض العينات المحسوسة، واستخدام الإيماءات الجسدية، والهندام وحسن المظهر.

وخلصت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها : أن للسنة النبوية دور بارز في التأصيل لمفهوم الإقناع، وبيان وسائله وأساليبه، وأن الإقناع لكونه يقوم على الرضا والطمأنينة هو أفضل السبل للتأثير على الآخرين، فهو أصدق استجابة وأدوم أثراً، وأن للنجاح في الإقناع مقومات تتعلق بكل من الطرف الذي يتولى الإقناع، والطرف المراد إقناعه، وحال عملية الإقناع، وأن المنهج النبوي في الإقناع، يتفوق على غيره من المناهج الأخرى، لاشتماله على مبادئ عظيمة سامية، كفلت له النجاح والتأثير المتميز بمشيئة الله.

وأوصى الباحث جميع من يتصدى لدعوة الناس أو تعليمهم أن يتأسى بمنهج النبي صلى الله عليه وسلم في الإقناع.

المقدمة

إن الحمد لله نحمده ونستعينه ونستغفره ، ونعوذ بالله من شرور أنفسنا ومن سيئات أعمالنا ، من يهده الله فلا مضل له ، ومن يضلل فلا هادي له ، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له وأشهد أن محمدا عبده ورسوله ، صلوات الله وسلامه عليه ، وعلى آله ، وأصحابه أجمعين .

مشكلة الدراسة :

لقد عني الإسلام بأمر الإقناع عناية عظيمة ، فزخر القرآن الكريم وكذا السنة النبوية بالكثير من النصوص التي تؤصل لمفهوم الإقناع وتبين أهميته وتوضح وسائله وأساليبه ، وقد كان للسنة النبوية النصيب الأوفر من تلك النصوص الواردة في هذا الباب ؛ إلا أن هذا الجانب المهم من السنة النبوية لا يزال بحاجة إلى الكثير من التجلية والإيضاح لبيان جوانب عناية السنة النبوية بالإقناع .

ومن هذا المنطلق سيحاول الباحث في هذه الدراسة الإجابة على الأسئلة الآتية :

ما مدى اهتمام السنة النبوية بالتأصيل لمفهوم الإقناع ؟

ما وسائل الإقناع في السنة النبوية ؟

ما أساليب الإقناع التي شملتها السنة النبوية ؟

ما الذي يتميز به منهج السنة النبوية في الإقناع عن غيره المناهج ؟

أهمية الدراسة :

يرى الباحث أن أهمية هذه الدراسة تتمثل في :

- إضافة جزء مهم للعمل الموسوعي المعاصر للسنة النبوية .
- الإسهام في إبراز جانب من شمولية السنة النبوية لجميع مناحي الحياة عامة ، واهتمامها ببناء الشخصية المتكاملة للفرد المسلم خاصة ، وذلك من خلال تنمية مهاراته في الإقناع والتأثير .
- دعم التأصيل الشرعي لمفهوم الإقناع ، وإبراز ما يتميز به المنهج النبوي في الإقناع عن غيره من المناهج الأخرى المستقاة من اجتهادات بشرية لا تسلم – في كثير من الأحيان – من لوثة الفكر ، وانحراف السلوك ، كالتأصل للغش والخديعة ، والحرص على تقديم المصالح الشخصية على العامة ، والتبرير لأي وسيلة في سبيل الوصول إلى الغاية .
- الإسهام في تقديم الخطاب الدعوي الإسلامي المعاصر بالصورة المقنعة التي تؤثر في المدعوين بإذن الله .

أهداف الدراسة :

تهدف هذه الدراسة إلى :

- بيان مدى اهتمام السنة النبوية بالتأصيل لمفهوم الإقناع .
- إبراز وسائل الإقناع في السنة النبوية .
- توضيح أساليب الإقناع التي شملتها السنة النبوية .
- بيان ما امتاز به منهج السنة النبوية في الإقناع عن غيره من المناهج .

الدراسات السابقة :

إن الأحاديث النبوية التي تؤصل لمفهوم الإقناع وتبين وسائله وأساليبه مبثوثة في مختلف كتب السنة ، ومفرقة في أبواب شتى ، وهي كذلك متباينة من حيث الصحة والضعف ، وفي حدود اطلاع الباحث لم يعثر على كتاب مستقل أو رسالة علمية تفرد الأحاديث المتعلقة بالتأصيل للإقناع وبيان وسائله وأساليبه ومبادئه ، وقد اطلع الباحث على عدد من الدراسات ذات الصلة بالموضوع ، وفيما يلي أبرز تلك الدراسات :

١- دراسة الدكتور عدنان محمود محمد الكحلوت ، أستاذ الحديث الشريف وعلومه المساعد بجامعة الأقصى ، بعنوان "وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم والسنة النبوية"[١] وقد تناولت هذه الدراسة نوعين من أنواع الخطاب الديني وهما الخطاب الديني للمسلمين ، والخطاب الديني لغير المسلمين ، مع بيان أقسام كل نوع وأهدافه والوسائل المستخدمة فيه ، ومع اشتمال هذه الدراسة على كثير من الوسائل إلا أن أكثرها وردت بشكل مختصر ، مع افتقار بعضها إلى الاستدلال عليه بالأحاديث النبوية ، كما لم تتعرض الدراسة إلى أساليب الإقناع والتأثير بشكل مفصل ، وقد وردت الأحاديث النبوية في هذه الدراسة غالباً في معرض الاستشهاد من غير تفصيل في تخريجها أو دراسة لأسانيدها وبيان درجتها ، وكذلك دون شرح وافٍ لما اشتملت عليه من فوائد وأحكام تتعلق بالإقناع .

([1]) الكحلوت ، عدنان محمود محمد ، **وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم والسنة النبوية** ، قسم الدراسات الإسلامية ، كلية الآداب ، جامعة الأقصى ، غزة .

٢- دراسة الدكتور إبراهيم بن صالح الحميدان ، عضو هيئة التدريس بقسم الدعوة والاحتساب بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ، بعنوان "الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية"[١] وتهدف هذه الدراسة إلى النظر في المرجعية الإسلامية حول جوانب من مسائل الإقناع والتأثير ، وقد أجاد الدكتور الحميدان في التأصيل لكثير من تلك الجوانب ، ولكن الدراسة اقتصرت على بيان بعض أساليب الإقناع والتأثير وذلك في إطار الدعوة إلى الإسلام ، مع عدم التطرق إلى الكثير من الأساليب الأخرى الواردة في السنة النبوية ، وقد جاءت الأحاديث النبوية في هذه الدراسة في معرض الاستدلال على بعض الأساليب فقط ، مع افتقارها للتخريج الوافي ، والدراسة والشرح .

٣- دراسة الدكتور محمد الأمين بله الأمين الحاج ، بعنوان " أساليب الدعوة ووسائل الإقناع في السنة النبوية ، جمع ودراسة تحليلية "[٢] وهي تهدف إلى دراسة الأساليب الدعوية ووسائل الإقناع في السنة النبوية ، وقد شملت هذه الدراسة أساليب الدعوة إلى الله الواردة في القرآن الكريم ، من خلال قصص دعوة الأنبياء لأقوامهم ، مع بيان الأساليب المادية والمعنوية في الدعوة إلى الله ، واستراتيجيات خطاب القرآن الكريم للعقل البشري ، ويلاحظ أن هذه الدراسة لم تشتمل جميع مباحثها على الاستدلال بالأحاديث النبوية ، وما ورد فيها من أحاديث يفتقر للحكم عليه وبيان درجته ، كما أن الدراسة لم تتعرض لبقية أساليب الإقناع الواردة في السنة النبوية.

وهكذا نجد أن هذه الدراسات السابقة تشترك في كونها لا تشكل دراسة حديثية تأصيلية لمفهوم الإقناع في السنة النبوية ؛ ولذا فسيقوم الباحث - بإذن الله - في هذه الدراسة بمحاولة حصر الأحاديث المتعلقة بالتأصيل لمفهوم الإقناع وبيان وسائله وأساليبه من مظان هذه الأحاديث في كتب السنة المتوفرة ، وتخريجها ودراسة أسانيدها مع بيان درجتها في حال كانت في غير الصحيحين

---

(1) الحميدان ، إبراهيم بن صالح ، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية** ، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ، (العدد ٤٩) ، محرم ١٤٢٦هـ .

(2) الأمين الحاج ، محمد الأمين بله ، **أساليب الدعوة ووسائل الإقناع في السنة النبوية جمع ودراسة تحليلية** ، أطروحة دكتوراه ، قسم الدراسات النظرية ، معهد بحوث ودراسات العالم الإسلامي ، جامعة أم درمان الإسلامية ، ١٤٢٨هـ - ٢٠٠٧م .

(صحيح البخاري وصحيح مسلم) ، أما إن كانت فيهما فيكتفي الباحث بعزو الحديث إليهما ، ثم بيان ما اشتملت عليه من فوائد تتعلق بموضوع الدراسة ، كما سيأتي بيانه في منهجية البحث بإذن الله .

منهجية البحث :

لقد أعمل الباحث في هذه الدراسة ثلاثة مناهج بحثية وهي :

١ - المنهج الاستقرائي : وذلك من خلال تتبع الأحاديث النبوية المتعلقة بموضوع الإقناع سواءً من حيث مبادئه وأسسه ، أو ممارساته العملية ، أو وسائله وأساليبه ، وذلك في كتب السنة المتوفرة ، وجمعها وتصنيفها بحسب موضوعاتها ، ومن ثم تخريجها ، مع الاقتصار على الأحاديث المرفوعة منها ، وليس المقصود من هذا البحث الاستقصاء لجميع ما في الموضوع من أحاديث ، بل التمثيل ببعض الأحاديث فحسب مع عدم التعرض لغيرها خشية الإطالة .

٢ - المنهج التحليلي : وذلك بدراسة الأحاديث التي تم جمعها دراسة تحليلية تشمل بيان معنى الحديث العام ، والفوائد المستنبطة منه ، وما يرشد إليه مما يتعلق بموضوع الدراسة وبشكل مختصر .

٣- المنهج الاستنباطي : وذلك باستنباط المبادئ والأسس المتعلقة بالإقناع مما ورد في السنة النبوي ، لاستخلاص المنهج النبوي في الإقناع منها ، وما يتميز به عن الناهج الأخرى .

خطة الرسالة :

تم تقسيم الرسالة إلى مقدمة وأربعة فصول وخاتمة ، وذلك على النحو الآتي :

المقدمة : وتحتوي على مشكلة الدراسة ، وأهميتها ، وأهدافها ، والدراسات السابقة ذات الصلة ، ومنهجية البحث ، ثم خطة تقسيم الرسالة .

الفصل الأول : الإقناع مفهومه وأهميته ومقومات نجاحه ، وفيه ثلاثة مباحث

المبحث الأول : مفهوم الإقناع ، وفيه مطلبان

المطلب الأول : تعريف الإقناع

المطلب الثاني : المصطلحات ذات الصلة

المبحث الثاني : أهمية الإقناع ، وفيه مطلبان

المطلب الأول : أهمية الإقناع في حياة البشر

المطلب الثاني : أهمية الإقناع في الشريعة الإسلامية

المبحث الثاني : وسائل الإقناع العامة في السنة النبوية ، وفيه أربعة مطالب

المطلب الأول : الخطبة

المطلب الثاني : الموعظة

المطلب الثالث : الحوار

المطلب الرابع : الكتابة

الفصل الرابع : أساليب الإقناع في السنة النبوية ، وفيه ثلاثة مباحث

المبحث الأول : مفهوم أساليب الإقناع في السنة النبوية وأهميتها ، وفيه مطلبان

المطلب الأول : مفهوم أساليب الإقناع في السنة النبوية

المطلب الثاني : أهمية أساليب الإقناع في السنة النبوية

المبحث الثاني : أساليب الإقناع اللفظية في السنة النبوية ، وفيه ثلاثة مطالب

المطلب الأول : أساليب الإقناع البلاغية في السنة النبوية

المطلب الثاني : أساليب الإقناع العقلية في السنة النبوية

المطلب الثالث : أساليب الإقناع العاطفية في السنة النبوية

المبحث الثالث : أساليب الإقناع غير اللفظية في السنة النبوية ، وفيه أربعة مطالب

المطلب الأول : الإقناع بالقدوة العملية في السنة النبوية

المطلب الثاني : عرض العينات المحسوسة في السنة النبوية

المطلب الثالث : استخدام الإيماءات الجسدية في السنة النبوية

المطلب الرابع : استخدام الهندام والمظهر العام في السنة النبوية

الخاتمة : واشتملت على أهم النتائج والتوصيات التي تمخضت عنها الدراسة .

ثم يلي ذلك قائمة بالمراجع والمصادر ، ثم فهارس البحث .

هذا وأسأل الله تعالى قبول العمل ، واستغفره من التقصير والزلل ، والحمد لله رب العالمين .

الباحث

فيصل بن مد الله بن محمد الدخيل

الفصل الأول : الإقناع مفهومه وأهميته ومقومات نجاحه

المبحث الأول : مفهوم الإقناع

المطلب الأول : تعريف الإقناع

الإقناع في اللغة :

الإقناع : مصدر أقنع ، ويأتي في اللغة على أربعة معانٍ :

المعنى الأول : الإرضاء ، فيقال : قنَّعه و أقنعه الشيء أي أرضاه[١] ، وقنِع أي رضي[٢] ، واقتنع بالفكرة أو الرأي قبله واطمأن إليه[٣] ، والقَنِعُ والقانِعُ والقَـَـنوعُ والقَنيعُ بمعنى الراضي[٤]، والمَـقْـنَع العدل الذي يُرضى برأيه أوقضائه أو شهادته[٥] ، والقَنَعُ والقُـنوعُ والقناعةُ الرضا

---

(1) الجوهري ، إسماعيل بن حماد ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ، (تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار) ، دار العلم للملايين ، بيروت ، ١٤٠٧ هـ – ١٩٨٧ ، ٤٠٨/٤ ، والفيروزآبادي ، محمد بن يعقوي ، **القاموس المحيط** ، ط٨ ، (تحقيق: مكتب تحقيق التراث) ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ١٤٢٦هـ – ٢٠٠٥م ، ص٩٧٨ ، والرازي ، محمد بن أبي بكر بن عبدالقادر ، **مختار الصحاح** ، (تحقيق: محمود خاطر) ، مكتبة لبنان ناشرون ، بيروت ١٤١٥هـ، ص ٥٦٠

(2) الفيومي ، أحمد بن محمد بن علي المقري ، **المصباح المنير في غريب الشرح الكبير** ، المكتبة العلمية ، بيروت ، ٤٩٥/٧ ، وابن منظور ، محمد بن مكرم الأفريقي المصري ، **لسان العرب** ، دار صادر ، بيروت ٢٩٧/٨

(3) مصطفى ، إبراهيم ، وآخرون ، **المعجم الوسيط** ، (تحقيق: مجمع اللغة العربية) ، دار الدعوة ، ٧٦٣/٢

(4) الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٧

(5) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٧ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، والزبيدي ، محمّد بن محمّد بن عبد الرزّاق الحسيني ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ، (تحقيق: مجموعة من المحققين) ، الناشر دار الهداية ، ص٥٥٠٦

بالقسْم[١] ، وقيل سميت قناعة لأن الشخص يقبل على الشيء الذي يكون له راضياً[٢] ، وفي المثل : خير الغنى القـُـنوع وشر الفقر الخضوع[٣] .

المعنى الثاني : ارتفاع الشيء وإقباله ، فيقال : أقنع رأسه إذا رفعه[٤] ، ومنه قوله تعالى : ﴿ مُقْنِعِي رُءُوسِهِمْ ﴾[٥] ، وأقنع البعير إذا مد رأسه إلى الحوض ليشرب[٦] ، وقنِعت الإبل والغنم إذا مالت وأقبلت لمرعاها ، وقنَعت إذا مالت لمأواها وأقبلت نحو أهلها[٧] ، وقَنَعَةُ الجبل والسنام أعلاهما[٨] ، وقنَعتُ الجبلَ وقنَّعتُه أي علوته .

---

(1) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٧ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٦ ، والرازي ، **مختار الصحاح** ص ٥٦٠ ،

(2) ابن فارس ، أبو الحسين أحمد ، **معجم مقاييس اللغة** ، (تحقيق: عبد السلام محمد هارون) ، دار الفكر ، ١٣٩٩هـ ، ١٩٧٩م ، ٣٣/٥

(3) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ، ص٩٧٧ ، والرازي ، **مختار الصحاح** ، ص ٥٦٠ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ، ص٥٥٠٥

(4) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٩/٤ ، والرازي ، **مختار الصحاح** ص ٥٦٠

(5) سورة إبراهيم ، آية (٤٣)

(6) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٩/٤

(7) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٩/٤ ، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٧ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨

(8) الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٨ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٦

المعنى الثالث : الخضوع والتذلل ، فيقال : قنَع أي سأل الناس وخضع وتذلل لهم[١] ، والقنيع والقانع السائل المتذلل[٢] ومنه قوله تعالى : ﴿ وَأَطْعِمُوا الْقَانِعَ وَالْمُعْتَرَّ ﴾[٣] ، ويطلق القانع على خادم القوم وأجيرهم[٤] ، و القـُـنوع مسألة الناس[٥]، وقيل : الطمع[٦] ، وقد سبق آنفاً أن (القـُـنوع) يأتي بمعنى الرضا فيكونان من الأضداد[٧] ، وقيل : يجوز أن يكون السائل سمي قانعاً لأنه يرضى بما يعطى قل أو كثر ويقبله فلا يرده ، فيكون معنى الكلمتين راجعاً إلى الرضا[٨] .

المعنى الرابع : الاستدارة في الشيء[٩] ، ومنه المِقنع والمِقنعة والقِناع وهو ما تُقنِّع به المرأة رأسها[١٠] ، ويطلق القناع[١١] والقِنْع والقُنْع كذلك على الطـبق الذي يؤكـل عليه الطعام

(1) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٧/٤، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٥

(2) الزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٥

(3) سورة الحج آية (٣٦)

(4) ابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨

(5)الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والفيومي ، **المصباح المنير** ٤٩٥/٧

(6) ابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٩

(7) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٧ ،

(8) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٩/٤ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨ ، و الرازي ، **مختار الصحاح** ص ٥٦٠ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٦

(9) ابن فارس ، **معجم مقاييس اللغة** ٣٢/٥

(10) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٨ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٧

(11) الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٨

مصنوع من عُسُب النخل[١] ، والقُنْعَة الكــوة في الحــائط [٢]، والمُقنَّع من عليه بيضة الحديد وهي الخوذة ، والفعل منه قنَّع[٣] .

ومما سبق يتضح أن المعنى المراد بالإقناع في هذا البحث هو المعنى الأول ، وهو: إرضاء الشخص وجعله يقبل الشيء ويطمئن إليه .

الإقناع في الاصطلاح :

عُرِّف الإقناع في الاصطلاح بعدة تعريفات ؛ فمما عرفه به المتقدمون ما ذكره حازم القرطاجني حيث قال : "هو حمل النفوس على فعل شيء أو اعتقاده أو التخلي عن فعله واعتقاده"[٤]، وتعريفه هذا على اقتضاب عبارته إلا أن فيه شمولية ، فقد يدخل فيه حمل النفوس على الفعل أو عدمه قسراً بغير رغبة ، فيكون خارجاً عن المعنى الصحيح للإقناع .

وأما تعريف الإقناع لدى المتأخرين فقد ورد في الموسوعة البريطانية أنه : " العملية التي بها يؤثر الخطاب في مواقف الإنسان وسلوكه بدون إكراه أو قسر" [٥] ، وهذا التعريف لم يُغفل تقييد الإقناع بالرضا حيث أشار إلى أن يكون دون إكراه أو قسر ؛ ولكن يؤخذ عليه تقييد التأثير بالجانب اللفظي وهو الخطاب دون غيره ، وكذلك قصر محل التأثير بالجانب السلوكي دون الرأي والاعتقاد.

---

(1) الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٤٠٨/٤ ، والزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥٠٧ .

(2) الزبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ص٥٥١٠ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨

(3) الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ص٩٧٨ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ٢٩٧/٨

(4) القرطاجني ، حازم (ت٦٨٤ هــ) ، **منهاج البلغاء وسراج الأدباء** ، ط ١ ، (تحقيق : محمد بن الخوجة) ، الشركة العربية الوطنية ، تونس ١٩٦٦م،ص ٤ .

The New Encyclopedia Britannica , Volume 9 , MICROPAEDIA , , FOUND 1768 (5)
.15TH , EDITION , THE UNIVERSITY OF CHICAGO .

وعرف بعض المعاصرين الإقناع بأنه : " فعل متعدد الأشكال يسعى لإحداث تأثير أو تغيير معين في الفرد أو الجماعة "[١] ، وهذا التعريف ليس في شارة إلى الجوانب المستهدفة في التغيير وهي السلوك والاعتقاد ، كما أن هذا التعريف يدخل فيه استخدام القوة والإكراه في التأثير ، وهذا ينافي الإقناع .

وقد عرف كذلك بأنه " تأثير سليم ومقبول على القناعات ، لتغييرها كلياً أو جزئياً من خلال عرض الحقائق بأدلة مقبولة وواضحة"[٢] ، وهذا التعريف على دقته ، أغفل التأثير على السلوك مع أنه قد يكون مستهدفاً في الإقناع .

كما عُرِّف بأنه : " أي اتصال مكتوب أوشفوي أو سمعي أو بصري يهدف بشكل محدد إلى التأثير على الاتجاهات والاعتقادات أو السلوك"[٣] ، وهذا التعريف ينقصه التقييد بأن يكون ذلك برضاً وطمأنينة دون إكراه أو قسر .

ولعلنا نستطيع أن نستخلص مما سبق أن الإقناع هو : عملية اتصالية بين طرفين ، يسعى أحدهما لحمل الآخر على تغيير معلوماته أو رأيه أو سلوكه تجاه شيء محدد برضاً وطمأنينة منه .

فالجملة الأولى " عملية اتصالية بين طرفين " : تعنى أن الإقناع عملية تواصل اجتماعي ، بين طرفين من البشر ، سواءً كان بين جماعة وجماعة ، أو فرداً وجماعة ، أو جماعة وفرداً .

الجملة الثانية " يسعى أحدهما لحمل الآخر " : أي أنها عملية يتولى أحد طرفيها الإقناع لحمل الآخر على الاقتناع ، فالأول المرسل أو الملقي ، والثاني المستقبل أو المتلقي .

الجملة الثالثة " تغيير معلوماته أو رأيه أو سلوكه تجاه شيء محدد " : أي أن الإقناع قد يستهدف تغيير معلومات محددة كإضافة علم لم يكن موجوداً من قبل ، أو تصحيح معلومة خاطئة كانت موجودة ، كما يستهدف تغيير آراء محددة وهي الأفكار والاتجاهات نحو شيء معين ، وكذلك يستهدف تغيير سلوك محدد وهو الفعل أو الترك .

---

(1) الحميدان ، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية** ، ص٢٤٧ .

(2) الكحلوت ، **وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني** ، ص٢

(3) أبو عرقوب ، إبراهيم أحمد ، **الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، دار مجدلاوي ، عمان ، ١٩٩٣م ، ص١٨٩ .

الجملة الرابعة " برضاً وطمأنينة منه " : وتعني ألا يكون التغيير بالإكراه ، أو دون رغبة حقيقية من الطرف المتلقي ، وهذا هو لب عملية الإقناع ، وهو الذي ينتج عنه التأثر الحقيقي الذي لا يتغير سواء بقي الطرف المقنع أو زال .

المطلب الثاني

المصطلحات ذات الصلة

هناك عدد من المصطلحات التي لها صلة بمعنى الإقناع وتتكرر كثيراً عند الحديث عنه ، مثل : التأثير ، غسل الدماغ ، الاتصال الإنساني ، الحوار ، الجدال ، المناظرة ، وفيما يلي بيان المقصود بهذه المصطلحات ، وعلاقتها بالإقناع :

- **التأثير :**

التأثير في اللغة : إبْقاءُ الأثر في الشيء ، والأثر هو بقية الشيء والجمع آثار وأُثور [١]

والتأثير في الاصطلاح : هو القدرة على إحداث تغيير من خلال القدوة أو الإقناع أو بعض الوسائل الأخرى دون استخدام السُلطة[٢].

ويتضح من هذا التعريف العلاقة الوثيقة بين الإقناع والتأثير ، والتي تتلخص في الآتي :

أولاً – أن التأثير هو المرحة التالية للإقناع الناجح ، فإذا كان الإقناع هو سعي من أحد الطرفين لحمل الطرف الآخر على تغيير معلوماته أو رأيه أو سلوكه ، فإن نجاح الطرف المقنع فيما سعى إليه هو التأثير ، والثمرة الناتجة عن هذه الممارسة هي التأثر .

ثانياً – أن الإقناع يعد وسيلة ، بينما التأثير يعد غاية يسعى إليها من يمارس الإقناع .

ثالثاً – أن نتيجة الإقناع تكون في الفكر والاعتقاد ، بينما نتيجة التأثير تكون ظاهرة في سلوك الشخص ، بمعنى أن قناعة الشخص بأمر ما لا يمكن أن نجزم بوجودها من عدمه حتى يظهر أثر ذلك على سلوكه ، فعندها نستطيع أن نحكم بأنه تأثر .

---

(1) انظر ابن منظور ، **لسان العرب** ٤/٥

(2) مجموعة باحثين ، **الموسوعة العربية العالمية** ، ط٢ ، مؤسسة أعمال الموسوعة للنشر والتوزيع ، الرياض ، ١٤١٩هـ ، ١٣/ ٥٦

- **غسل الدماغ :**

الغَسل في اللغة : من غَسَلَ الشيء يَغْسِلُه غَسْلاً وغُسْلاً ، فهو غسيل ومغسول [١] أي أزال عنه الوسخ ونحوه بتمرير الماء عليه .[٢]

والدِّماغُ : هو حَشْوُ الرأسِ من أعصاب ونحوها[٣]، وفيه المخ والمخيخ والنخاع المستطيل[٤]

وغسل الدماغ أو ما يطلق عليه بالإنجليزية (brainwashing) يقصد به : استخدام أي طريقة للتحكم في فكر شخص واتجاهاته ، دون رغبة أو إرادة منه [٥] .

وعرف كذلك بأنه : إجبار الشخص على القيام بأعمال ضد رغبته ، أو اعتناق آراء وأفكار ضد إرادة عقله والمنطق الذي يعتنقه[٦] .

وعرفه بعض المختصين بأنه : الإقناع القسري المقنن ، أي الإقناع الذي يمارس ضد رغبة الفرد وإرادته مستخدماً طرائق تقنية وأساليب إجرائية ذات مواصفات قياسية معيارية ، وقد يطلق عليه عدة أسماء أخرى مثل : إعادة تقويم أو بناء الأفكار ، والتحويل أو التحرير المذهبي أو الفكري ، والإقناع الخفي ، والتلقين المذهبي . [٧] .

ومن خلال ما سبق يتضح أن غسل الدماغ يشترك مع الإقناع في أنه ممارسة تسعى إلى إحداث تغيير لدى الآخرين ، بينما يختلف عنه في أمر مهم جداً ألا وهو أن الإقناع يقوم على الرضا والاختيار ، وأما غسل الدماغ فيتم دون رغبة أو اختيار من الشخص المستهدف .

---

(1) انظر: ابن منظور ، **لسان العرب** ٤٩٤/١١ ، والفيروزأبادي ، **القاموس المحيط** ص١٣٤٢

(2) قلعجي، محمد رواس وآخرون، **معجم لغة الفقهاء** ، دار النفائس، بيروت ١٤٠٥ هـ – ١٩٨٥ م ، ٣٩٨/١

(3) ابن منظور ، **لسان العرب** ٤٢٤/٨

(4) مصطفى ، إبراهيم ، وآخرون ، **المعجم الوسيط** ، ٢٩٧/١

(5) موقع على الإنترنت : ويكيبيديا الموسوعة الحرة http://ar.wikipedia.org

(6) راغب ، نبيل ، **غسيل المخ كيف يغيب العقل ومتى** ، دار غريب ، القاهرة ، ص٩ .

(7) مرسي ، فاتن ، **الإعلام الرشيد وحماية الدماغ من الغسيل** ، مجلة الدفاع ، عدد ١٣٢ ، رمضان ١٤٢٤هـ ، نوفمبر ٢٠٠٣م ، ص٦٦-٧٠ .

وعليه فإن غسل الدماغ هو ممارسة غير شرعية ، وقد استُخدمت كثيراً في مجال الدعاية السياسية ، والدعاية التجارية ، ووظفت في " طمس الحقائق وتشكيك الأمم في أسسها ومعتقداتها , وتوجيه أسلوبها في التفكير والتعامل ؛ بل والاستهلاك ونمط المعيشة بما يخدم مصالح آخرين على حساب الشعوب والأمم المستهدفة "[١]

- **الاتصال الإنساني :**

الاتصال في اللغة : ضد الانقطاع يقال : اتَّصَلَ الشيءُ بالشيء لم ينقطع [٢]

والإنساني : نسبة للإنسان وهو مفرد الناس وهم الجمع من بني آدم [٣]

والاتصال الإنساني مصطلح اجتماعي غربي في الأصل ويطلق عليه (Human Communication) وهو : عملية تفاعل اجتماعي ، تهدف إلى تقوية الصلات الاجتماعية في المجتمع ، عن طريق تبادل المعلومات والأفكار والمشاعر التي تؤدي إلى التفاهم والتعاطف والتحابب أو التباغض .[٤]

وبالنظر إلى أن الإقناع عملية تفاعلية بين طرفين من البشر ، فإنه يعد أحد صور الاتصال الإنساني ، وبهذا يتبين أن العلاقة بين الإقناع والاتصال الإنساني هي علاقة الجزء بالكل ، فإن الاتصال الإنساني له عدة صور تختلف باختلاف الهدف من ذلك الاتصال ، فقد يكون الاتصال بهدف إثراء المعلومات ، أو تحقيق المصالح ، أو زيادة التعارف ، أو إيجاد الألفة ، أو التأثير ، أو غير ذلك .

---

(1) الحميدان ، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية** ، ص٢٤٣ .

(2) ابن منظور ، **لسان العرب** ٧٢٦/١١

(3) انظر مصطفى ، إبراهيم ، وآخرون ، **المعجم الوسيط** ، ٩٦٢/٢

(4) أبو عرقوب ، إ**الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، ص١٧.

- **الحوار :**

الحوار في اللغة : من الحَوْر وهو الرجوع عن الشيء وإلى الشيء ، والمُحَاوَرَةُ المجاوبة ومراجعة المنطق والكلام في المخاطبة[١] ، والـحَوار والـحِوار الجواب[٢] ، وإنه لضعيف الحِوار إي المحاورة[٣] .

والحوار في الاصطلاح : جدال كلامي يتفهم فيه كل طرف من الفريقين المتحاورين وجهة نظر الطرف الآخر ويعرض فيه كل طرف منهما أدلته التي رجَّحت لديه استمساكه بوجهة نظره ، ثم يأخذ بتبصر الحقيقة من خلال الأدلة التي تنير له بعض النقاط التي كانت غامضة عليه[٤] .

ويتضح من هذا التعريف أن الحوار وسيلة من وسائل الاتصال الإنساني ، وهي وسيلة لفظية تعتمد بصورة كاملة على الكلام ، كما أن مقصود الحوار عام ؛ بحيث لا يلزم من الحوار إقناع الطرف الآخر أو إفحامه بل قد يكون مقصوده مجرد عرض وجهات النظر ، واستبصار الحقيقة من أي طرف كان ، وأما أذا قصد به حمل الطرف الآخر على تغيير رأيه أو سلوكه فإنه تكون بذلك وسيلة من وسائل الإقناع اللفظية ، ومن هنا تتضح العلاقة بين الحوار والإقناع .

---

(1) ابن منظور ، **لسان العرب** ٢١٧/٤

(2) الفيروزأبادي ، **القاموس المحيط** ص٤٨٧

(3) الزَّبيدي ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ١١/ ١٠٧

(4) الميداني ، عبد الرحمن حسن حبنكة ، **ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة** ، ط٢، دار القلم ، دمشق ، ١٤٠١هـ - ١٩٨١م ، ص ٣٦١ .

- **الجدال :**

الجِدال في اللغة : من الجَدَل وهو اللَّدَدُ في الخُصومة والقدرةُ عليها وقد جادله مجادلة وجِدالاً ، وهي مقابلة الحجة بالحجة ، والمجادلة المناظرة والمخاصمة[١] ، وجَدِلَ الرَّجُلُ جَدَلاً فَهُوَ جَدِلٌ إذَا اشْتَدَّتْ خُصُومَتُهُ[٢]

والجدال في الاصطلاح : هو دفع المرء خصمه عن إفساد قوله بحجة أو شبهة ، أو يقصد به تصحيح كلامه[٣] .

وعرِّف كذلك بأنه : تبادل الأطراف المختلفة الآراء المتعددة ويدافع كل منهم عن رأيه ويحاول إثبات ذلك الرأي وإثبات خطأ رأي مخالفه[٤].

والجدال بهذا المعنى يقرب جداً من معنى الحوار إلا أنه أخص منه من جهة مقصوده ؛ فالجدال مقصوده غالباً إفحام الطرف الآخر ، وإفساد قوله ، أما الحوار فإن مقصوده أعم من ذلك بحيث يشمل الإفحام ، والإقناع ، أو مجرد عرض وجهات النظر واستبصار الحقيقة من أي طرف كان .

وأما علاقة الجدال بالإقناع فإن بينهما تشابه من وجه واختلاف من وجه آخر ، فوجه التشابه بينهما أن كل منهما يقصد به تغيير رأي الطرف الآخر ، ووجه الاختلاف بينهما أن الجدال لا يخلوا من نوع خصومة ، وسعي لتخطئة الطرف الآخر ، بينما يخلوا الإقناع من هذه الممارسة غالباً .

---

(1) ابن منظور ، **لسان العرب** ، ١٠٣/١١

(2) الفيومي ، **المصباح المنير في غريب الشرح الكبير** ١٥٦/١

(3) الجرجاني ، علي بن محمد بن علي ، **التعريفات** ، (تحقيق: إبراهيم الأبياري) ، دار الكتاب العربي ، بيروت ١٤٠٥هـ ، ص١٠١

(4) العلواني ، رقية طه جابر ، **فقه الحوار مع المخالف في ضوء السنة النبوية** ، جائزة نايف بن عبد العزيز آل سعود العالمية للسنة النبوية والدراسات الإسلامية المعاصرة ، ١٤٢٦هـ - ٢٠٠٥م ، ص٣٠ .

- **المناظرة :**

المناظرة في اللغة : من النظير ، أو من النظر بالبصر[١] ، والنظير هو المِثْـــلُ ، لأنه إذا نظر إليهما الناظر رآهما سواءً ، والنظر هو حِسُّ العين ، ويقال : ناظرت فلاناً أي صرت نظيراً له في المخاطبة [٢].

والمناظرة في الاصطلاح : هي النظر بالبصيرة من الجانبين في النسبة بين الشيئين إظهاراً للصواب[٣] .

فالمناظرة في حقيقتها نوع من الحوار ، لكنها تعد أخص منه من جهتين الأولى أن المقصود منها إظهار الصواب ، لا مجرد الغلبة والانتصار ، والثانية أن كلا طرفيها لا بد أن يكون كل واحد منهما نظيراً للآخر أي مثيلاً له .

وأما علاقة المناظرة بالإقناع فهي علاقة وثيقة جداً ، فالمناظرة كونها داخلة في أنواع الحوار ، تعد وسيلة من وسائل الإقناع .

---

(1) الجرجاني ، **التعريفات** ص٢٩٨

(2) ابن منظور ، **لسان العرب** ٢١٥/٥

(3) الجرجاني ، **التعريفات** ص٢٩٨

المبحث الثاني : أهمية الإقناع

المطلب الأول : أهمية الإقناع في حياة البشر

إن من نعمة الله تعالى على بني آدم أن ميزهم بالعقل ، وجبلهم على الاستئناس ببعضهم ، وجعل التواصل بينهم سنة من سنن الحياة ، وفي الوقت ذاته ميز بينهم في الفهم ، ورفع بعضهم على بعض درجات ، فاقتضى ذلك كله ضرورة أن يؤثر بعضهم في بعض ، ويسعى كل منهم لتطويع الآخرين للمصلحة التي يراها ، ولقد استخدم البشر منذ القدم أساليب متعددة للتأثير على الآخرين ، ولكن يبقى الإقناع أقوى تلك الأساليب وأدومها أثراً ، "ومن هنا ندرك شيئاً من سبب اهتمام الأمم على اختلاف مللها ونحلها بهذا الأمر , وكثرة الدراسات التي تجرى حوله استقلالاً أو بأطر مختلفة فهو محل اهتمام في دوائر العلوم والتخصصات المختلفة كما في مجال الإدارة ، ومجال الاتصال بعامة أو الإعلام بخاصة ، ومجال التربية ، ومجال السياسة ، ومجال الإلقاء والخطابة وغيرها "[١] غير أن هذه الاهتمامات تنوعت في الطرق والأساليب التي تدعو إلى استخدامها ، كما تأثرت بتوجهات ومعتقدات متناوليها .

---

(1) الحميدان ، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية** ، ص٢٥٧ .

المطلب الثاني : أهمية الإقناع في الشريعة الإسلامية

لقد جاء دين الإسلام بشريعة تامة محكمة ، توافق الفطر السوية ، وتحترم العقول الصحيحة ، كما قال تعالى : ﴿فَأَقِمْ وَجْهَكَ لِلدِّينِ حَنِيفًا فِطْرَةَ اللَّهِ الَّتِي فَطَرَ النَّاسَ عَلَيْهَا لا تَبْدِيلَ لِخَلْقِ اللَّهِ ذَلِكَ الدِّينُ الْقَيِّمُ وَلَكِنَّ أَكْثَرَ النَّاسِ لا يَعْلَمُونَ ﴾(١) ، ومن ذلك مراعاة هذه الشريعة للطبيعة البشرية التي تأبى مذلة الإكراه ، وتنفر ممن يسعى في تطويعها قسراً ، لذا فقد اهتم الإسلام بالإقناع ، الذي يحقق الانقياد لهذا الدين بكل رضاً وطمأنينة ، من خلال الوسائل والأساليب التي تؤثر في النفس البشرية بما لا يماثلها فيه أي شريعة ، ولا يضاهيها أي نظام بشري ، وقد تجلى ذلك في جوانب عدة ، تتلخص في النقاط التالية :

أولاً – اهتمام هذا الدين العظيم بالحجج العقلية التي تورث القناعة التامة بأنه الدين الحق الذي يرضاه الله للبشرية ، فقد زخر القرآن الكريم بهذه الحجج مما لا يدع لأصحاب العقول ذريعة للتكذيب ، وذلك من مثل قوله تعالى في إثبات وجود الخالق سبحانه : ﴿ أَمْ خُلِقُوا مِنْ غَيْرِ شَيْءٍ أَمْ هُمُ الْخَالِقُونَ (٣٥) أَمْ خَلَقُوا السَّمَوَاتِ وَالأَرْضَ بَل لا يُوقِنُونَ ﴾(٢) ، وقوله سبحانه في نفي تعدد الآلهة : ﴿ قُلْ لَوْ كَانَ فِيهِمَا آلِهَةٌ إِلا اللَّهُ لَفَسَدَتَا فَسُبْحَانَ اللَّهِ رَبِّ الْعَرْشِ عَمَّا يَصِفُونَ ﴾(٣) ، وقوله : ﴿ مَا اتَّخَذَ اللَّهُ مِن وَلَدٍ وَمَا كَانَ مَعَهُ مِنْ إِلَهٍ إِذًا لَذَهَبَ كُلُّ إِلَهٍ بِمَا خَلَقَ وَلَعَلا بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ سُبْحَانَ اللَّهِ عَمَّا يَصِفُونَ ﴾(٤) ، وقوله جل وعلا في بيان استحقاقه للإفراد بالعبادة : ﴿ وَلَئِنْ سَأَلْتَهُمْ مَنْ خَلَقَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ لَيَقُولُنَّ اللَّهُ قُلْ أَفَرَأَيْتُمْ مَا تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ أَرَادَنِيَ اللَّهُ بِضُرٍّ هَلْ هُنَّ كَاشِفَاتُ ضُرِّهِ أَوْ أَرَادَنِي بِرَحْمَةٍ هَلْ هُنَّ مُمْسِكَاتُ رَحْمَتِهِ قُلْ حَسْبِيَ اللَّهُ عَلَيْهِ يَتَوَكَّلُ

---

(1) سورة الروم ، الآية٣٠

(2) سورة الطور ، الآية ٣٥ و ٣٦

(3) سورة الأنبياء ، الآية ٢٢

(4) سورة المؤمنون ، الآية ٩١

الْمُتَوَكِّلُونَ﴾(١) ، وقوله سبحانه في بيان عجز كل معبود سواه وبطلان عبادتهم : ﴿ قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا تَدْعُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَرُونِي مَاذَا خَلَقُوا مِنَ الأَرْضِ أَمْ لَهُمْ شِرْكٌ فِي السَّمَاوَاتِ ﴾ الآية(٢) ، وقوله في صدق نبوة رسوله صلى الله عليه وسلم : ﴿ قُلْ أَرَأَيْتُمْ إِن كَانَ مِنْ عِندِ اللَّهِ وَكَفَرْتُم بِهِ وَشَهِدَ شَاهِدٌ مِّن بَنِي إِسْرَائِيلَ عَلَى مِثْلِهِ فَآمَنَ وَاسْتَكْبَرْتُمْ إِنَّ اللَّهَ لا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾(٣) ، وقوله في إثبات أن القرآن حق من عنده سبحانه : ﴿ وَإِنْ كُنْتُمْ فِي رَيْبٍ مِمَّا نَزَّلْنَا عَلَى عَبْدِنَا فَأْتُوا بِسُورَةٍ مِنْ مِثْلِهِ وَادْعُوا شُهَدَاءَكُمْ مِنْ دُونِ اللَّهِ إِنْ كُنْتُمْ صَادِقِينَ ﴾(٤) ، وقوله تعالى في بيان قدرته سبحانه على البعث : ﴿ أَأَنتُمْ أَشَدُّ خَلْقًا أَمِ السَّمَاء ﴾ الآية(٥) ، وقوله عز وجل : ﴿ قُلْ يُحْيِيهَا الَّذِي أَنشَأَهَا أَوَّلَ مَرَّةٍ وَهُوَ بِكُلِّ خَلْقٍ عَلِيمٌ ﴾(٦) ، وغير هذا كثير في كتاب الله تعالى ؛ مما يدل على اهتمام الإسلام بالإقناع من خلال الحجج العقلية ، أما السنة النبوية ففيها الكثير مما يدخل في باب المحاجة العقلية ، وسيأتي بيان ذلك مفصلاً في موضعه إن شاء الله تعالى .

ثانياً – التأصيل لاستخدام الوسائل المتنوعة والأساليب المؤثرة في الدعوة لهذا الدين ، بما يحقق القناعة التامة لدى المتلقين ، ومن هنا كانت رسالة الإسلام تمثل ما يسمى في العلوم الحديثة (الحملة الإقناعية التوعوية) ، بل إنها اشتملت على كافة شروط وعناصر وخطوات الحملة الإقناعية التوعوية ؛ كما حقق ذلك بعض الباحثين المتخصصين في العلوم الإنسانية المتصلة بالإقناع(٧) .

(1) سورة الزمر ، الآية ٣٨

(٦) سورة الأحقاف ، الآية ٤

(3) سورة الأحقاف ، الآية ١٠

(4) سورة البقرة ، الآية ٢٣

(5) سورة النازعات ، الآية ٢٧

(6) سورة يس ، الآية ٧٩

(7) انظر : العوفي ، عبد اللطيف دبيان ، **الإقناع في حملات التوعية الإعلامية** ، مطابع التقنية ، الرياض ، ١٤١٥هـ ، ص٣٠٥ – ٣٥٥

فقد أصل الإسلام لمبدأ الإقناع ، وبين أساليبه ووسائله ، من خلال بيانه لكيفية الدعوة إلى الله وعرض هذا الدين على الناس كل حسب ما يناسب حاله ، فقال تعالى : ﴿ ادْعُ إِلِى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُم بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَن ضَلَّ عَن سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴾[١] ، فبين سبحانه في هذا الآية ثلاثة من أهم أساليب الإقناع ، بما يناسب المدعوين على اختلاف أحوالهم ؛ فالأسلوب الأول هو الحكمة وتعني الأدلة القطعية الموضحة للحق المزيلة للشبهة مما في الكتاب والسنة ، وهو أسلوب لإقناع أصحاب الفهم الطالبين للحق غير المعاندين ، والثاني الموعظة الحسنة وهي الأمر والنهي المقرون بالترغيب والترهيب مما يستحسنه السامع ، وهو أسلوب لإقناع العوام أصحاب الفطر السليمة الذين قصرت مرتبتهم عن الصنف السابق وليسو معاندين كذلك ، والثالث الجدال بالتي هي أحسن وهو المناظرة بالرفق واللين وحسن الخطاب ، وهو أسلوب للرد على المعاندين الجاحدين أصحاب الخصام .[٢]

وقد كان الرسول الكريم صلى الله عليه وسلم ممتثلاً لأمر الله تعالى في سلوك منهج الإقناع بأساليبه المتنوعة ، فكان يخاطب كل صنف من الناس بما يناسبه ، ووجه أمته من بعده إلى سلوك أفضل السبل في دعوة الناس إلى الحق ، وسيأتي الحديث مفصلاً حول ذلك في موضعه إن شاء الله تعالى .

ثالثاً – قيام كثير من التعاملات الشرعية بين الناس على الاقتناع ، من خلال اشتراط الرضا والاختيار في العقود الشرعية ؛ ففي باب البيوع بأنواعها مثلاً نجد أن الإسلام اشترط لصحتها حصول التراضي بين الطرفين ، فقـال تعـالى : ﴿ يَاأَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لاَ تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ

---

(1) سورة النحل ، الآية ١٢٥

(2) انظر : الطبري ، محمد بن جرير (ت ٣١٠هـ) ، **جامع البيان في تأويل القرآن** ، (تحقيق : أحمد محمد شاكر) ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٢٠ هـ ، ٣٢١/١٧ ، والخطيب الشربيني ، محمد بن أحمد (ت ٩٧٧هـ) ، **تفسير السراج المنير** ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ٢٠١٤/١ ، وأبو السعود محمد بن محمد العمادي (ت ٩٨٢) ، **إرشاد العقل السليم إلى مزايا القرآن الكريم** ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، ١٦٥/٤ .

بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾[١] الآية ، وعن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ) رواه ابن ماجة[٢]، ولحصول تمام الاقتناع في البيع شُرِع كذلك الخيار في مجلس البيع ، فعن حكيم بن حزام رضي الله عنه قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا أو قال حتى يتفرقا ، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما) متفق عليه[٣] ، ولا شك أن مشروعية الخيار – المسمى خيار المجلس – من تمام هذه الشريعة العظيمة ، ومراعاتها لمصالح الناس التي قد تفوت بسبب ما جبلت عليه النفوس من التسرع في مثل هذه المواضع ، قال الإمام ابن الجوزي : " اعلم أن الشارع لما علم أن العقود في الغالب تقع بغتة من غير ترو ولا فكر ، وأنه ربما ندم أحد المبتاعين بعد الفوات ؛ جعل المجلسَ حد التروي والنظر "[٤]

وكذلك في باب عقد النكاح نجد أن الإسلام اشترط التراضي بين طرفي العقد وهما الزوج وولي الزوجة ، كما علق النكاح على إذن الزوجة ورضاها ، مفرقاً في ذلك بين الثيب والبكر في التعبير عن الرضا ، مراعاة لمشاعر وطبيعة كل منهما ، فعن أبي هريرة – رضي الله عنه – أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : (لا تنكح الأيم حتى تستأمر ، ولا تنكح البكر حتى تستأذن، قالوا يا

---

(1) سورة النساء ، الآية ٢٩ .

(2) ابن ماجة ، محمد بن يزيد (ت٢٧٣هـ) ، **سنن ابن ماجة** ، (تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي) دار الفكر ، بيروت ، كتاب التجارات ، باب بيع الخيار ، ح ٢١٨٥ ، وأخرجه ابن حبان في صحيحه ، في كتاب البيوع ، باب البيع المنهي عنه ، ح٤٩٦٧ ، وأخرجه البيهقي ، في السنن الكبرى ، في كتاب البيوع ، باب ما جاء في بيع المضطر وبيع المكره ، ح١٠٨٥٨ ، قال البوصيري : هذا إسناد صحيح رجاله ثقات [مصباح الزجاجة في زوائد ابن ماجه ١٧/٣] .

(3) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب البيوع ، باب إذا بين البيعان ولم يكتما ونصحا ، ح١٩٧٣، ومسلم ، الصحيح ، كتاب البيوع ، باب الصدق في البيع والبيان ، ح٢٨٢٥ .

(4) ابن الجوزي ، أبو الفرج عبد الرحمن بن علي (ت ٥٩٧)، **كشف المشكل من حديث الصحيحين** ، (تحقيق: علي حسين البواب) دار الوطن ، الرياض ١٤١٨هـ ، ٦٤٢/١ .

رسول الله وكيف إذنها؟ قال أن تسكت) متفق عليه[١]، وقد ترجم له الإمام البخاري في صحيحه بقوله : " باب لا يُنكِح الأب وغيره البكر والثيب إلا برضاها " ، بل إن النبي صلى الله عليه وسلم رد نكاح المرأة التي زوجها أبوها وهي كارهة ، فعن خنساء بنت خذام الأنصارية (أن أباها زوجها وهي ثيب فكرهت ذلك ، فأتت رسول الله صلى الله عليه وسلم فرد نكاحه) رواه البخاري [٢] .

---

(1) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب النكاح ، باب لا ينكح الأب وغيره البكر والثيب إلا برضاها ، ح٤٧٤١ ، ومسلم ، الصحيح ، كتاب النكاح ، باب استئذان الثيب في النكاح بالنطق والبكر بالسكوت ، ح٢٥٤٣.

(2) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب النكاح ، باب إذا زوج ابنته وهي كارهة فنكاحه مردود ، ح٤٧٤٣ .

المبحث الثالث : مقومات النجاح في الإقناع

المطلب الأول : المقومات المتعلقة بالطرف الذي يتولى الإقناع

الطرف الذي يتولى الإقناع هو الطرف الذي يمارس إقناع طرف آخر ، ويمكن أن يطلق عليه (الملقي) أو (المرسل) ، وهو محور عملية الإقناع ، ولا بد له من مقومات تضمن نجاحه في تلك العملية ، ومن أهم هذه المقومات ما يأتي :

أولاً – السمات الشخصية الحسنة :

وهي سمات كثيرة منها ما هو فطري ومنها ما هو مكتسب ، ومن أهمها: الصدق ، والقدوة الحسنة ، والتواضع ، والثقة بالنفس ، والجرأة ، والصبر ، والحلم ، والأناة ، إلى غير ذلك من الأخلاق الفاضلة ، والخصال الحميدة ، ولذا فقد زكى الله تعالى خلق نبيه محمد صلى الله عليه وسلم ، فقال سبحانه : ﴿ وَإِنَّكَ لَعَلى خُلُقٍ عَظِيمٍ ﴾[(١)] ، وأخرج الشيخان من حديث أنس بن مالك رضي الله عنه ، قال : (كَانَ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ أَحْسَنَ النَّاسِ خُلُقًا)[(٢)] الحديث .

ثانياً – امتلاك المعرفة :

إن معرفة الشخص الذي يتصدى لإقناع الناس بالأمر محل الإقناع ، يعد مقوماً جوهرياً لنجاحه في ذلك ، فكلما امتلك الإنسان كماً أكبر من المعرفة في ذلك الأمر ، وفهم تفاصيل الموضوع الذي ينوي إقناع الآخرين به ؛ كانت قدرته على الإقناع أكبر ، وتأثيره على الناس أكثر ، فمن ناحيته هو سيكون أكثر وثوقاً بنفسه حينما تزيد معرفته ومعلوماته ، ومن ناحية الآخرين

---

(1) سورة القلم ، الآية ٤ .

(2) البخاري ، محمد بن إسماعيل بن إبراهيم بن المغيرة (ت ٢٥٦هـ) ، **الجامع الصحيح المختصر** ، ط٣ ، (تحقيق: مصطفى البغا) ، دار ابن كثير ، بيروت ١٤٠٧هـ ، كتاب الأدب ، باب الكنية للصبي وقبل أن يولد للرجل ، ح ٥٧٣٥ ، ومسلم بن الحجاج أبو الحسن القشيري النيسابوري (ت ٢٦١هـ) ، **صحيح مسلم** ، (تحقيق: محمد فؤاد عبد الباقي) ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، كتاب المساجد ومواضع الصلاة ، باب جواز الجماعة في النافلة ، ح ١٠٥٤ .

سيكونون أعظم ثقة به حينما يتيقنون من امتلاكه للمعرفة ، ولذا فإن قصور المعرفة أو الخبرة أو الفهم لأي أمر من الأمور تحد من قدرة الإنسان على إقناع الآخرين به ، " أما العلم والمعرفة فتعطي الإنسان مجالاً رحباً من التأثير الإيجابي على الآخرين ، وتجعله أقدر على امتلاك قلوبهم وإقناعهم بوجهة نظره"[١]

وليس بالضرورة أن تكون هذه المعرفة هي العلم التخصصي المتلقى من طريق الدراسة أو البحث العلمي ، بل إن هذا يختلف باختلاف الأمر محل الإقناع ، وباختلاف من سيتولاه ، ففي بعض الأحوال لا بد من امتلاك المعرفة التي يقصد بها العلم التخصصي ، وفي بعضها الآخر لابد من امتلاك المعرفة المتلقاة بالخبرة والتجربة والمراس ؛ دون الحاجة إلى التخصص العلمي .

ثالثاً – أهمية الوظيفة (الدور) :

أي الوظيفة التي يمثلها الشخص الذي يمارس الإقناع ، أو الدور الذي يقوم به ، وبعبارة أخرى مكانة هذا الشخص ومحله في الجماعة التي يعنيها الأمر ، " فإن الدور أو الوظيفة التي يمارسها الإنسان تعطيه قوة على التأثير والفعل والإرادة ، فكلما كان الدور أكثر أهمية – مثل الأب أو المعلم أو القائد – كان لهذا الدور أثر بالغ في تعزيز البراعة الاتصالية وزيادة تأثيرها "[٢] .

رابعاً – حسن التعامل مع الآخرين :

إن حسن التعامل مع الآخرين هو السبيل الصحيح لإيجاد الألفة الحقيقية معهم ، وإذا ما حصلت هذه الألفة سهل على المرء التأثير على الآخرين وإقناعهم بما يريد ، وبالمقابل فإن سوء التعامل مع الآخرين سبب لنفورهم ورفضهم لأي رأي أو فكرة ، قال تعالى : ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ ﴾ [٣]

---

(1) القعيد ، إبراهيم بن حمد ، **العادات العشر للشخصية الناجحة** ، ط٧ ، درا المعرفة للتنمية البشرية ، الرياض ١٤٣٧هـ ص٣٨٠ .

(2) المرجع السابق ، ص٣٨٠ .

(3) سورة آل عمران ، آية ١٥٩ .

وللنجاح في إيجاد هذه الألفة مع الآخرين لابد من امتلاك مهارات للتعامل الحسن مع الآخرين وهي ما يعرف بمهارات الاتصال الإنساني ، ويمكننا أن نلخص هذه المهارات في النقاط الآتية :

- التعرف على أصناف الناس وفهم طباعهم وخصائصهم ، ومن ثم التعامل مع كل منهم حسب ما يناسبه ، وفي العصر الحديث كثر الكلام في هذا الباب ، وصنفت فيه العديد من المؤلفات ، وألقيت فيه العديد من المحاضرات والبرامج التدريبية ، وأطلق عليه بعضهم مصطلح (أنماط الشخصية) ، وخلاصة هذا الأمر أن ثمة عدة اعتبارات لتقسيم أصناف الناس وأنماط شخصياتهم ، فمن حيث الدوافع الأساسية للبشر : فهناك ثلاثة دوافع هي : دافع الانتماء ، ودافع الإنجاز ، ودافع النفوذ[١] ، ومن حيث ما يطلق عليه النظام التمثيلي ، أو النزعة الحسية ، تنقسم أنماط الناس إلى : النمط البصري أو النزعة البصرية ، والنمط السمعي أو النزعة السمعية ، والنمط الحسي أو النزعة اللمسية[٢] ، ومن حيث النظر في الأمور وفهمها : فهناك من يبدأ بالصورة الكلية ثم التفاصيل ، وهناك من يبدأ بالتفاصيل ثم الصورة الكلية [٣] ، ومن حيث أسلوب الاقتناع بالأدلة : فقسم من الناس يقتنع أكثر بالأدلة المكتوبة ، وقسم بالأدلة الشفهية ، وقسم بالأدلة المرئية ، وقسم بدليل التجربة العملية ، ومن حيث الاقتناع بمصدر الخبر : فهناك من لا يقتنع بأحد سوى رأيه الشخصي ، وهناك من يقتنع بالمصادر الموضوعية الحيادية (الدراسات والمجلات العلمية) ، وهناك من يحتاج في اقتناعه إلى صديق له يثق به ، وهناك من يحتاج إلى شخصية قيادية معروفة ذات خبرة أو سلطة ، ومن حيث تقبلهم للأفكار التجديدية باعتبار الزمن : فهناك المغامرون ، ثم المتبنون الأوائل ، ثم الغالبية المبكرة ، ثم الغالبية المتأخرة ، ثم المتكئون[٤]، إلى غير ذلك من التقسيمات والأنماط والاعتبارات المبنية في غالبها على دراسات نفسية واجتماعية .

---

(1) انظر : كويليام ، سوزان ، **الدوافع المحركة للبشر** ، مكتبة جرير ، الرياض ، ٢٠٠٥ ، ص ٥

(2) انظر : المرجع السابق ، ص ٥٧ .

(3) انظر : المرجع السابق ، ص ٧١ .

(4) انظر : حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ط١، عالم الكتب ، القاهرة ١٩٨٤م ، ص١٩٦ .

وينبغي التنبه هنا إلى أمرين ، الأول : أن نسبة الناس المنتمين إلى نمط أو قسم معين قد تكون مرتفعة إلى حد أن تكون هي الأغلبية ، وقد تنخفض هذه النسبة إلى أن تكون أقلية نادرة ، والأمر الثاني : أن تقسيم الناس إلى هذه الأنماط لا يعني أننا سنجد دائماً من ينتمي إلى نمط معين بشكل كامل ومحدد تماماً ، بل غالباً نجد أن الناس لديهم خليط من أكثر من نمط ؛ لكنهم يميلون إلى نمط معين أكثر من غيره[١] .

- إجادة مهارة الإنصات ، فإن الناس يميلون إلى من ينصت لهم ، ويصغي لهمومهم ومطالبهم ، ويشعرهم برغبته الاستماع إليهم بجدية ، ولتحقيق هذه المهارة ينبغي التقيد بعدد من الآداب ، ومنها : النظر إلى الشخص الذي يتحدث إليك ، وعدم مقاطعته بغير ضرورة ، وإذا اضطررت للمقاطعة فليكن ذلك بلباقة واستئذان ، وأن تكون حال إصغائك متجاوباً بالإيماءات والكلمات اليسيرة ، ولا تحدث ما يشوش عليه أثناء حديثه .

- توظيف الاتصال اللفظي وغير اللفظي عند التعامل مع الناس ، حيث أن للاتصال طريقين رئيسيين ، هما : الاتصال اللفظي ، والاتصال غير اللفظي .

فالاتصال اللفظي إما أن يكون منطوقاً ، مثل الكلام مشافهة بجميع وسائله كالخطابة ، والمحاضرة ، والمكالمة الهاتفية ، والتدريس ، ونحوها ، وإما أن يكون مكتوباً ، كالرسائل ، والكتب ، والصحف والمجلات ، والخطابات ، وأما الاتصال غير اللفظي فهو إما أن يكون بدنياً وهو ما يطلق عليه (لغة الجسد) ، ويشمل ذلك إشارات اليدين ، وتعبيرات الوجه ، ونظرات العيون ، وإيماءات الجسم ، وحتى السكوت[٢] ، وإما أن يكون بغير ذلك من الوسائل المساعدة ، مثل الصور والرسومات ووسائل الإيضاح البصرية .

ولكل نوع من أنواع الاتصال السابقة مزايا تميزه عن غيره من الأنواع ؛ فالاتصال اللفظي المنطوق يعزز التعاون والألفة بين الناس ، ويزيل التوتر والأحقاد من خلال المصارحة وإخراج ما في الصدور ، ويشجع على النقاش والحوار ، ويوفر الوقت والجهد في إيصال المعلومات ؛ والاتصال اللفظي المكتوب يوثق المعلومة ويمكّن من الرجوع إليها وقت الحاجة، ويضمن نقل

---

(1) انظر : كويليام ، سوزان ، **الدوافع المحركة للبشر** ، ص٣ .

(2) انظر : أبو عرقوب ، **الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، ص ٢٠.

الرسالة لعدد كبير من الناس ، وفي المقابل فإننا نجد الاتصال غير اللفظي يوفر مزايا أخرى تجعله لا يقل أهمية – إن لم يكن يزيد – عن الاتصال اللفظي ؛ فهو يزيد عملية الاتصال وضوحاً وإقناعاً ، ويعزز انتباه المتلقي وتفاعله ، ويوضح ردود فعل الطرف الآخر بكل مصداقية ، ولذا فإن الطرف الملقي كلما أجاد في استخدام الاتصال غير اللفظي أثناء استخدامه للاتصال اللفظي ، كلما كانت رسالته أبلغ وأكثر إقناعاً وتأثيراً .

- مشاركة الناس وجدانياً ، وذلك بتفهم أحاسيسهم ومشاعرهم ، والتصريح لهم بذلك ، وأن تتوافق في ذلك لغتنا الجسدية ونبرات صوتنا مع لغتنا اللفظية ، فإن الناس ميالون إلى من يشاطرهم همومهم ، ويشعر بمعاناتهم .

- مشاركة الناس في أحوالهم الظاهرة أثناء التعامل معهم ، فالمماثلة في هيئة الجلوس ، وفي اللغة ، وفي نبرة الصوت ، والملابس ، ونحو ذلك ؛ له أكبر الأثر في حصول الألفة بيننا وبين الآخرين ، ومن ثم سهولة تقبلهم لما نريد وتأثرهم به ، حيث " أكدت دراسات عديدة في مجال الاتصال أن الأفراد يتأثرون بدرجة أكبر بالأشخاص الذين يعتقدون أنهم مثلهم "(١).

- حسن المنطق والتأدب بآداب الكلام ، ومن ذلك البعد عن الألفاظ غير اللائقة مما يكون فاحشاً أو جارحاً ، والبعد كذلك عن الكلام غير المفهوم ، ومنه ذلك أيضاً البعد عن أسلوب الأوامر المباشرة ما أمكن ، واستبدالها بعبارات تقريرية ، مثل : ألا ترى معي أن ... ، ماذا لو ... ، ربما لو أن ...، ومنه مناداة الناس بما يحبون من الأسماء والألقاب ، إلى غير ذلك من الآداب التي دل عليها الشرع والعرف .

- احترام الآخرين ، ويشمل ذلك احترام ذواتهم وعقولهم وأوقاتهم وخصوصياتهم ، وذلك بإعطائهم الحق بأن يعبروا عن ذواتهم وأفكارهم ، وعدم نقد أشخاصهم والتقليل من شأنهم ، والتعامل معهم بوضوح ومصداقية ، والتحلي بالأمانة العلمية عند التحدث أو الكتابة لهم ، والتحضير الجيد وتنظيم الأفكار قبل عرضها ، وحفظ وقتهم وعدم تضييعه في غير فائدة ، وتجنب التدخل في خصوصياتهم .

---

(1) حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ص١٥٧ .

- الحرص على أن يكون الحديث شائقاً وجاذباً ، لكي لا يصاب المتلقي بالملل ؛ وذلك باستخدام الأساليب البلاغية ، وبراعة الاستهلال ، وأساليب الاستفهام ، وضرب الأمثلة ، وسرد القصص ، والتحلي بالدعابة المعتدلة ، واستخدام وسائل الإيضاح المناسبة ، وعدم التطويل الممل ، أو الاختصار المخل .
- الظهور بالمظهر اللائق والهندام الحسن أمام الآخرين ، فالتجمل في الملبس والبدن بالمقدار المناسب للحال له أثر بالغ في إقبال الناس وتأثرهم بمن يتعامل معهم .

المطلب الثاني : المقومات المتعلقة بالطرف الذي يُراد إقناعه

الطرف الذي يُراد إقناع هو الطرف الذي يُمارس معه الإقناع من طرف آخر ، ويمكن أن يطلق عليه (المتلقي) أو (المستقبل) ، ولا بد من وجود مقومات تتعلق به لضمان النجاح في إقناعه ، ومن أهم هذه المقومات ما يأتي :

أولاً – وضوح هوية المستهدفين بالإقناع من خلال معرفة خصائصهم المتصلة بالسن ، والجنس ، ودرجة التعليم ، والمهنة ، ومستوى الدخل ، والدين ، والعنصر ، والحالة الاجتماعية ، وعدد الأولاد(١) ، إضافة إلى عددهم ، ونسبة وجودهم في المجتمع ، " فكل ذلك يساعدنا في دقة تحديد الهدف وبناء الرسالة الاتصالية المناسبة لطبيعتهم واختيار الوسيلة التي توصل لهم الرسالة بسرعة ودون نقص "(٢) .

ثانياً – مدى معرفة المستهدفين بالأمر محل الإقناع ، وانطباعاتهم عن الموضوع ، وتقديرهم للمعلومات التي ستقدم لهم ، فكلما زادت معرفة المستهدفين بالأمر المطروح ، والمعلومات التي سيشتمل عليها ، وتبين لهم أهمية ذلك ؛ زاد تقبلهم وأصبحوا أكثر استعداداً للاقتناع ، كما أن تقسيم الجمهور طبقاً لتصوراتهم الذهنية وانطباعاتهم عن الموضوع يتيح لنا تحديد الأهداف الاتصالية بكفاءة(٣) .

ثالثاً – قوة علاقة المستهدفين بالملقي ، حيث أن العلاقة بينهما كلما كانت في صورة جيدة كان القبول أكثر ، لذا " يجب على المرسل إقامة علاقة اتصالية ناجحة وفعالة مع المستقبل ، فإذا ما وثق الجمهور المستقبل بالمرسل فإنه سيوافقه "(٤) .

---

(1) حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ص١٣١ بتصرف .

(2) أبو عرقوب ، **الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، ص ١٥٢ .

(3) انظر : حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ص ١٣٦ .

(4) أبو عرقوب ، **الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، ص ١٥١ .

رابعاً – استعداد المستهدفين لتقبل ما يطرح عليهم ، فإذا كان المستهدفون بالإقناع غير مستعدين كان ذلك سبباً في فشل عملية الإقناع ، ومن أهم ما يؤثر في استعداد المستهدفين للتلقي الحالة النفسية غير المستقرة والتي تنتج غالباً عن عدم إشباع حاجاتهم النفسية ، أو الجسمية ، أو الاجتماعية .

خامساً – إزالة الأفكار السلبية المسبقة لدى المستهدفين عن الملقي أو الموضوع ، فإن وجود مثل هذه الأفكار يؤذن بفشل عملية الإقناع منذ البداية ، ولذا فمن مقومات النجاح في الإقناع أن يسعى القائم بالإقناع بإزالة مثل هذه الأفكار تماماً من روع التلقي متى تيقن بوجودها .

سادساً – وجود رد الفعل الإيجابي من قبل المستهدفين ، وهو ما يسمى (التغذية الراجعة) ؛ فإن تفاعل المستهدفين إيجابياً مع القائم بالإقناع يعطيه رسالة مهمة تنبئ بمدى نجاحه وتقدمه في عملية الإقناع ، فإذا لم يكن هناك تفاعل من قبل المستهدفين ، أو كان هناك رد فعل سلبي ؛ كان ذلك سبباً في إعاقة نجاحه في عملية الإقناع ، إلا إذا استطاع أن يتدارك الأمر ويستفيد من ردة الفعل هذه في تصحيح مساره في عملية الإقناع .

المطلب الثالث : المقومات المتعلقة بالأمر المراد بالإقناع

الأمر المراد بالإقناع هو الموضوع الذي يسعى طرف إلى إقناع طرف آخر به ، ويمكن أن يطلق عليه (الرسالة) ، ولا بد أن تتوفر فيه مقومات تضمن الاقتناع به ، ومن أهم هذه المقومات ما يأتي :

أولاً – أهمية الموضوع بالنسبة للمستهدفين ، فالمواضيع التي لا تحظى باهتمام المستهدفين لن تسترعي انتباههم ، وبالتالي لن يكون سهلاً اقتناعهم بها ؛ وفي المقابل إذا كان الموضوع يشكل أهمية للمستهدفين سيكون ذلك أدعى لإثارة حماسهم وتفاعلهم ، ومن ثم سهولة إقناعهم به .

ثانياً – مناسبة الموضوع للمستهدفين ، من حيث أحوالهم ، وهويتهم ، وحجمهم ، " فيجب على المرسل أن يختار المحتوى المقنع (الحقائق التي تحويها رسالته) الذي يتناسب مع مصالح المستقبل أو المستقبلين وحاجاتهم ورغباتهم حتى يتحقق الهدف الكلي من الاتصال "[(١)] .

ثالثاً – وضوح الموضوع ودقته واختصاره ، فإن المواضيع المبهمة ، أو المتشعبة ، أو الطويلة ، تحدث تشويشاً ومللاً لدى المتلقي ، مما يشكل عقبة أمام نجاح الإقناع ، فينبغي التوازن في اختيار الموضوع محل الإقناع ، وتفاصيله ، وكم المعلومات المطروحة فيه .

---

(1) المرجع السابق ، ص ١٥١ .

المطلب الرابع : المقومات المتعلقة بطريقة الإقناع

طريقة الإقناع هي مجموعة الوسائل والأساليب المستخدمة في عملية الإقناع ، ولا بد أن تتوفر فيها مقومات تضمن فاعليتها لإيصال الرسالة الإقناعية بنجاح ، ويمكن تلخيص هذه المقومات في الآتي:

أولاً – الإعداد الجيد لعملية الإقناع ، وذلك بالتخطيط المسبق لها ، والذي يشمل : تحديد الهدف من عملية الإقناع " فأول خطوة في التخطيط المؤثر هي تحديد الهدف من الاتصال ، وهذا يساعده في تحديد الوقت والجهد المطلوبين لإنجاح عملية الاتصال "[١] ، ثم بعد تحديد الهدف ينبغي تحديد هوية المستهدفين ، وحجمهم بدقة ، وتلمس مدى أهمية الموضوع لهم ، وتذليل العقبات التي تحول دون استعدادهم التام للتقبل .

ثانياً – اختيار أفضل الوسائل والأساليب المناسبة لطرح الموضوع ، مع التنويع في ذلك قدر المستطاع ، ويتم ذلك من خلال دراسة جميع الوسائل والأساليب ، حتى يمكن تحديد الملائم منها على ضوء نتائجها ، لكي لا يقع القائم بالاتصال في خطأ الارتجال في عملية الاختيار ، التي قد تؤدي إلى عدم توصيل رسالته بالكفاءة والفاعلية المطلوبة[٢].

ثالثاً – التغيير والتحديث المستمر في الطرق والوسائل والأساليب أثناء عملية الإقناع ، بناءً على ردود فعل المستهدفين (التغذية الراجعة) .

---

(1)المرجع السابق ، ص ١٤٩ .

(2) انظر : حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ص١٤٧ .

المطلب الخامس : المقومات المتعلقة بالحال

والمقصود بالحال الوسط الذي تتم فيه عملية الإقناع ، فلا بد أن يتميز الوسط ببعض المقومات التي تضمن نجاح عملية الإقناع ، ومن تلك المقومات ما يأتي :

أولاً – اختيار الوقت المناسب لطرح الموضوع ، فليس في كل الأوقات يكون المتلقي مستعداً لاستقبال الرسالة التي نسعى لإقناعه بها ، فإن الإنسان يكون في بعض الأوقات بحاجة إلى النوم ، أو الطعام ، أو قضاء حاجته ، أو يكون ذهنه مشغولاً بأمر مهم يمنعه من التلقي الصحيح والتفاعل مع الملقي .

ثانياً – اختيار المكان المناسب لطرح الموضوع ، لما لذلك من اتصال وثيق بنجاح عملية الإقناع ، ولا تقل أهمية هذا الأمر عن سابقه ، فليس كل مكان يناسب أن نطرح فيه ما نريده ، وخاصة إذا كان الهدف من ذلك إقناع المتلقي بأمر ما .

الفصل الثاني : مبادئ الإقناع في السنة النبوية

المبحث الأول : المبادئ المتعلقة بذات الخطاب النبوي

المطلب الأول : سمو الهدف

إن تعبيد الناس لربهم ، وإخراجهم من الظلمات إلى النور ، ودلالتهم على ما فيه صلاحهم في الدنيا والآخرة ، وتوحيدهم في أمة واحدة تسعى لرضا الخالق سبحانه ، هي أسمى أهداف عرفتها البشرية ، تلكم هي الأهداف العظيمة التي سعى الخطاب الإقناعي في السنة النبوية إلى تحقيقها ، ولذا فإنه يظهر جلياً لكل مطلع على السنة النبوية ، أن النبي صلى الله عليه وسلم لم يكن له في خطاباته المقنعة أهدافاً سوى تحقيق العبودية للخالق جل وعلا ، وإصلاح الأمة في دينها ودنياها ، مغلباً جانب مصلحة الجماعة على مصالح الأفراد أياً كانوا ، ويتضح فيها لكل منصف نصحه صلى الله عليه وسلم لأمته ، وحرصه عليهم ، ورحمته بهم ، وشفقته على من عاند منهم ، كيف لا وقد قال عنه المولى عز وجل : ﴿ لَقَدْ جَاءَكُمْ رَسُولٌ مِنْ أَنْفُسِكُمْ عَزِيزٌ عَلَيْهِ مَا عَنِتُّمْ حَرِيصٌ عَلَيْكُمْ بِالْمُؤْمِنِينَ رَءُوفٌ رَحِيمٌ ﴾[١]

وهاهو عليه الصلاة والسلام يعلن هدفه من دعوته جلياً واضحاً منذ بدايات الدعوة ، فعن ابن عباس رضي الله عنهما قال : لما نزلت ﴿ وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الأَقْرَبِينَ﴾[٢] صعد النبي صلى الله عليه وسلم على الصفا ، فجعل ينادي (يا بني فهر ، يا بني عدي) لبطون قريش ، حتى اجتمعوا ، فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج أرسل رسولاً لينظر ما هو ، فجاء أبو لهب وقريش ، فقال النبي صلى الله عليه وسلم : (أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلاً بالوادي تريد أن تغير عليكم أكنتم مصدقي ؟) قالوا : نعم ، ما جربنا عليك إلا صدقا ، قال : (فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد)

---

(1) سورة التوبة ، الآية ١٢٨ .

(2) سورة الشعراء ، الآية ٢١٤ .

فقال أبو لهب: تباً لك سائر اليوم ألهذا جمعتنا ، فنزلت : ﴿ تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَتَبَّ ، مَا أَغْنَى عَنْهُ مَالُهُ وَمَا كَسَبَ﴾[1] ، متفق عليه[2].

ففي هذا الحديث بيان لأحد أهداف الرسالة الإقناعية التي يحملها صلى الله عليه وسلم ، وهو التحذير والإنذار من عذاب الله تعالى لمن أشرك به سبحانه ولم يقر بتوحيده ، وياله من هدف عظيم وغاية سامية تدل على رحمته صلى الله عليه وسلم بقومه .

وكذلك الأمر في رسائله وكتبه صلى الله عليه وسلم للعظماء والملوك ، حيث يبين فيها الأهداف السامية للرسالة الإقناعية بكل وضوح ، فعن أبي سفيان رضي الله عنه في قصته مع هرقل قال :ثم دعا بكتاب رسول الله صلى الله عليه وسلم الذي بعث به دحية إلى عظيم بصرى فدفعه إلى هرقل ، فقرأه فإذا فيه : (بسم الله الرحمن الرحيم ، من محمد عبدالله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم ، سلام على من اتبع الهدى أما بعد : فإني أدعوك بدعاية الإسلام ، أسلم تسلم يؤتك الله أجرك مرتين ، فإن توليت فإن عليك إثم الأريسيين ، ﴿ قُلْ يَا أَهْلَ الْكِتَابِ تَعَالَوْا إِلَى كَلِمَةٍ سَوَاءٍ بَيْنَنَا وَبَيْنَكُمْ أَلا نَعْبُدَ إِلا اللَّهَ وَلا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا وَلا يَتَّخِذَ بَعْضُنَا بَعْضًا أَرْبَابًا مِنْ دُونِ اللَّهِ فَإِنْ تَوَلَّوْا فَقُولُوا اشْهَدُوا بِأَنَّا مُسْلِمُونَ ﴾ [3]) الحديث ، متفق عليه[4] .

فقد أوضح رسول الله صلى الله عليه وسلم في هذا الكتاب هدفه السامي من دعوته لهرقل وقومه بقوله (أدعوك بدعاية الإسلام) قال ابن حجر: " أي بالكلمة الداعية إلى الإسلام وهي شهادة

---

(1) سورة المسد ، الآيتين ١ و٢ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب تفسير القرآن ، باب وأنذر عشيرتك الأقربين وأخفض جناحك ، ح٤٣٩٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب في قوله تعالى: (وأنذر عشيرتك الأقربين) ، ح٣٠٧ .

(3) سورة آل عمران ، الآية ٦٤ .

(4) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب بدء الوحي ، باب كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ح ٦ ، ومسلم ، الصحيح ، كتاب الجهاد والسير ، باب كتاب النبي صلى الله عليه وسلم إلى هرقل ، ح٣٣٢٢

أن لا إله الا الله وأن محمدا رسول الله ، والباء موضع إلى "[١] ، ثم أكد ذلك صلى الله عليه وسلم بقول الله عز وجل : ﴿ ألا نَعْبُدَ إلا اللَّهَ وَلا نُشْرِكَ بِهِ شَيْئًا ﴾ .

وهكذا نجد أن الإقناع في السنة النبوية يقوم على مبدأ عظيم وهو سمو الهدف ، فلم يكن صلى الله عليه وسلم في خطابه المقنع يهدف إلى مصالح ذاتية ، أو مطامع رئاسية ، أو شهوات دنيوية ، بل كانت كل أهدافه أهدافاً سامية تحقق الأهداف العظيمة التي أرسله الله وتعالى من أجلها ، كما قال تعالى : ﴿ وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إلا رَحْمَةً لِلْعَالَمِينَ ﴾[٢] ، وقال جل وعلا : ﴿ هُوَ الَّذِي بَعَثَ فِي الأُمِّيِّينَ رَسُولاً مِنْهُمْ يَتْلُو عَلَيْهِمْ آيَاتِهِ وَيُزَكِّيهِمْ وَيُعَلِّمُهُمُ الْكِتَابَ وَالْحِكْمَةَ وَإِنْ كَانُوا مِنْ قَبْلُ لَفِي ضَلالٍ مُبِينٍ ﴾[٣] .

كما أن النبي صلى الله عليه وسلم يضع لنا بهذا أساساً عظيماً من أسس المنهج النبوي في الإقناع ، ليكون نبراساً للمسلم في سلوك طريق الإقناع ، فيسمو بأهدافه عن الشهوات الزائلة ، والمصالح الذاتية .

بينما نجد أن خطابات غيره عليه الصلاة والسلام – وإن كانت قد بلغت منزلة عالية في التأثير – إلا أن الكثير منها يغيب عنه هذا المبدأ العظيم ، فهاهي المذاهب الفكرية المعاصرة ، والقوى الدولية العالمية ، تنشر الأفكار والمعتقدات التي تضل الناس عن الطريق القويم ، وتسعى لتحقيق مكاسب ذاتية على حساب غيرها ، وإعلاء مصالح أفراد وجماعات على مصالح آخرين ، فهي لا تكتفي بجعل الغاية تبرر الوسيلة ، بل تتجاوزت ذلك إلى كون كل فرد له الحق بأن يسعى للغاية التي يريد وإن كانت على حساب الآخرين ، فجمعوا بين فساد الوسيلة وفساد الغاية .

---

(1) ابن حجر ، أحمد بن علي ، (ت ٨٥٢هـ) ، **فتح الباري شرح صحيح البخاري** ، (تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي ، ومحب الدين الخطيب) ، دار المعرفة ، ١٩٥٩م ، ٣٨/١ .

(2) سورة الأنبياء ، الآية ١٠٧

(3) سورة الجمعية ، الآية ٢

فالدعاية الشيوعية[١] – مثلاً – انطلت على كثير من الشعوب ، وتأثر بها كثير من الناس ، وأسست لها العديد من الأحزاب في أغلب دول العالم ، مع أنها دعاية خبيثة في حقيقتها ، تهدف إلى القضاء على الأديان وفي مقدمتها الإسلام ، وتنشر الإلحاد والإباحية ، وتسعى للسيطرة على العالم ، مستغلة في إقناع الشعوب نظريات علمية راجت في عصر من العصور ؛ كنظرية التطور ، ونظرية أزلية المادة ، والتي بنو عليها نظرية التفسير المادي للتاريخ ، ونظرية تنازع الطبقات في المجتمع الإنساني .[٢]

وكذلك نجد أن حركة الاستشراق[٣] التي غزت العالم الإسلامي بعد فشل الحروب الصليبية ، تقوم في ظاهرها على خدمة المعرفة والثقافة ، ونشر الدراسات العلمية ، والتقريب بين الحضارات المختلفة ، وفي حقيقتها حركة سياسية ، تتبنى دراسة المجتمع الإسلامي من شتى جوانبه الدينية والثقافية والاقتصادية ، لتتمكن من غزوه فكرياً والسيطرة عليه لإخضاعه لسلطان الهيمنة الغربية ، من خلال الاستعمار (الاحتلال) العسكري لدوله ، والتبشير (التنصير) لأفراده[٤].

---

(1) الشيوعية هي حركةٌ فكرية مادية وضعَها كارل ماركس اليهودي الألماني بمعونة زميله فردريك إنجلز عام ١٨٤٨م، وهي تقوم على الإلْحاد ، والإباحية وإلْغاء الملكية الفرديَّة ، وإلغاء التوارث ، وإشراك الناس كلِّهم في الإنتاج على حدٍّ سواء .

(2) انظر : العوايشة ، أحمد بن عبد بن الحسين ، **موقف الإسلام من نظرية ماركس للتفسير المادي للتاريخ** ، رسالة ماجستير ، جامعة الملك عبد العزيز ، ١٤٠٠هـ ، والندوة العالمية للشباب الإسلامي ، **الموسوعة الميسرة في الأديان والمذاهب والأحزاب المعاصرة** ، (إشراف : مانع بن حماد الجهني) ، دار الندوة العالمية ، ١٧٧/١ .

(3) الاستشراق تعبير أطلقه الغربيون على الدراسات المتعلقة بالشرقيين ، ليكون غطاءً للهدف الأساسي ، الذي هو دراسة كل ما يتعلق بالإسلام والمسلمين لخدمة أغراض التبشير من جهة ، وأغراض الاستعمار من جهة أخرى ، وإن كانت قد توسعت تلك الدراسات بعد ذلك لتشمل ديانات وحضارات الشرق بشكل عام ، وقد عقد أول مؤتمر للمستشرقين في باريس عام ١٨٧٣م ، ثم تتالى عقد تلك المؤتمرات إلى أيامنا هذه .

(4) انظر : الميداني ، عبد الرحمن بن حسن حَبَنَّكَة ، **أجنحة المكر الثلاثة وخوافيها : التبشير ، الاستِشراق ، الاستعمار** ، ط ٨ ، دار القلم ، دمشق ، ١٤٢٠ هـ ، ص ١٢٠ .

المطلب الثاني : سمو اللفظ

لقد أنزل الله تعالى هذا القرآن الكريم بلسان عربي مبين ، ووصفه بأنه أحسن الحديث ، فكان كلاماً سامياً في لفظه ومعناه ، نبراساً في أدب الخطاب ، ولما كان رسول الله صلى الله عليه وسلم متخلقاً بأخلاق هذا الكتاب العزيز كان لفظه سامياً كذلك ، فلا تجد في كلامه صلى الله عليه وسلم كلمة نابية ، أو لفظاً فاحشاً ، أو عبارة فظة ، يقول ابن القيم في كتابه زاد المعاد : كان صلى الله عليه وسلم يتخيَّر فى خِطابه، ويختار لأمته أحسنَ الألفَاظ ، وأجملها ، وألطفها ، وأبعَدها من ألفاظ أهل الجفاء والغلظة والفحش ، فلم يكن فاحشاً ولا متفحِّشاً ولا صَخَّاباً ولا فَظاً [١]. أ.هـ

فتجده صلى الله عليه وسلم متحلياً بأدب الخطاب في كل حال ، يستوي في ذلك عنده الغضب والرضا ، والحزن والفرح ، ولا يتبدل ذلك منه مع الكبير والصغير ، والقريب والبعيد ، والمخطئ والمصيب ، مما له أكبر الأثر في تحقيق الألفة في نفوس المخاطبين ، فكان سمو اللفظ مبدأً من مبادئ الخطاب الإقناعي في السنة النبوية ، ليس فقط في الأحوال التي جرت العادة فيها باستخدام الألفاظ الحسنة والكلام اللطيف كخطاب الصديق والقريب ، ومدح المحسن ، والثناء على المصيب ، والكلام حال الرضا والفرح ، بل في الأحوال الحرجة التي قد يسوغ للمتحدث فيها اضطراراً أن يأتي بلفظ مستقبح أو كلمة فاحشة ؛ فإننا نجد أن النبي صلى الله عليه وسلم في مثل هذه الأحوال قد سما بلفظه عن أن يكون فيه شيء من ذلك ، ومن تلك الأحوال ما يلي :

أولاً – خطابه صلى الله عليه وسلم للمخالفين له في الدين :

إن من الأمور الثقيلة على نفوس كثير الناس أن يلتزم بوصف إنسان مخالف له في الاعتقاد والعرق ، أو معادٍ له في الدين بأوصاف الاحترام والتقدير حتى وإن كانت مطابقة للواقع ويستحقها صاحبها ، بينما نجد أن النبي صلى الله عليه وسلم التزم هذا الأدب في الخطاب مع من يخالفه في دينه ، فوصفه بوصف محترم مطابق للواقع ، ففي حديث أبي سفيان رضي الله عنه السابق في قصته مع هرقل ، أن في كتاب رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى هرقل قوله : (بسم الله الرحمن

---

(1) ابن قيم الجوزية ، محمد بن أبي بكر ، **زاد المعاد في هدي خير العباد** ، ط٢٧ ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، مكتبة المنار الإسلامية ، الكويت ، ٣٥٢/٢ .

الرحيم ، من محمد عبد الله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم)[١] فانظر كيف اختار صلى الله عليه وسلم هذه النعت لهرقل فقال : (عظيم الروم) ، ويالها من لفظة سامية ، تؤثر في نفس المخاطب وتنزله منزلته التي يراها في نفسه ، وفي الوقت ذاتيه لا تخالف شرع الله جل وعلا .

ثانياً – خطابه صلى الله عليه وسلم للمخطئ والمقصر :

عن ابن عمر رضي الله عنهما قال : كان الرجل في حياة النبي صلى الله عليه وسلم إذا رأى رؤيا قصها على رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فتمنيت أن أرى رؤيا فأقصها على رسول الله صلى الله عليه وسلم ، وكنت غلاما شابا ، وكنت أنام في المسجد على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فرأيت في النوم كأن ملكين أخذاني فذهبا بي إلى النار ، فإذا هي مطوية كطي البئر ، وإذا لها قرنان ، وإذا فيها أناس قد عرفتهم ، فجعلت أقول أعوذ بالله من النار ، قال فلقينا ملك آخر فقال لي : لم ترع . فقصصتها على حفصة ، فقصتها حفصة على رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فقال : (نعم الرجل عبد الله ، لو كان يصلي من الليل) فكان بعد لا ينام من الليل إلا قليلا . متفق عليه[٢] ، فتأمل كيف قدم النبي صلى الله عليه وسلم الثناء على عبد الله بن عمر ، قبل بيان جانب من جوانب القصور لديه ، وهو تركه لقيام الليل ، وانظر كيف أثر ذلك في نفس ابن عمر ، فكان بعد ذلك يحافظ على قيام الليل في أحسن صوره .

ثالثاً – خطابه صلى الله عليه وسلم حال الغضب :

الغضب طبيعة قد جبلت عليها النفس البشرية ، والكلام حال الغضب مظنة الوقوع في الألفاظ المستقبحة ، والعبارات المشينة ، والنبي صلى الله عليه وسلم كان يغضب حاله في ذلك كحال أي بشر ركّبت فيه هذه الطبيعة ، ولكنه صلى الله عليه وسلم – مع ذلك – كان يلتزم أدب الكلام ، ويسمو بألفاظه عن الوقوع فيما يستقبح ، فعن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال : قسم النبي صلى الله عليه وسلم قسما ، فقال رجل : إن هذه لقسمة ما أريد بها وجه الله ، فأتيت النبي

---

(1) سبق تخريجه في ص ٣٧

(2) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب الجمعة ، باب فضل قيام الليل ، ح١٠٥٤ ، ومسلم ، الصحيح ، كتاب فضائل الصحابة ، باب فقه فضائل عبد الله بن عمر ، ح١٧٥٩ .

صلى الله عليه وسلم فأخبرته ، فغضب حتى رأيت الغضب في وجهه ، ثم قال : (يرحم الله موسى قد أوذي بأكثر من هذا فصبر) متفق عليه[1] وهذا لفظ البخاري ، ففي هذا الحديث نجد أن الاتهام الذي اتهم به عليه الصلاة والسلام كان غاية في القبح وإساءة الأدب ، بل ظاهره الكفر والعياذ بالله ، ولذا فهو مدعاة لإثارة الغضب لدى أي إنسان عادي ، فكيف والموصوف به أفضل رسل الله صلى الله عليه وسلم ، ولذا فقد غضب النبي صلى الله عليه وسلم حتى رأي الغضب في وجهة ، ولكنه مع ذلك كله عندما تكلم سما بكلامه لفظاً ومعنىً ، فلم يورد سباً ولا شتماً ولا اتهاماً ، بل حول سياق الحديث إلى جانب آخر ، فيه تذكير لنفسه أولاً بالصبر اقتداءً بموسى عليه السلام ، وفيه تعزية لنفسه وتهوين للمصيبة ببيان أن هناك من الإيذاء ما هو أكثر من ذلك ، وفيه تهدئة لغضب ناقل الخبر ، إذ أن الذي وقع عليه الإيذاء صبر وكظم غيظه فمن باب أولى أن يكون غيره ممن يحبه ويغضب له صابراً كذلك ، وقد أورد صلى الله عليه وسلم في رده ألفاظاً سامية مثل : الرحمة والصبر ، ولم يزد في وصف ما قيل فيه من الباطل عن كونه من الأذى .

ومما كان يتكرر كثيراً في خطابه صلى الله عليه وسلم عندما يرى أو يسمع ما يغضبه قوله: (ما بال أقوام) وهي عبارة غاية في أدب التوجيه ، وفيها من سمو اللفظ ، ومراعاة المشاعر الشيء الكثير ، ومن تلك المواقف ما روته عائشة رضي الله عنها قالت : رخص رسول الله صلى الله عليه وسلم في أمر ، فتنـــزه عنه ناس من الناس ، فبلغ ذلك النبي صلى الله عليه وسلم ، فغضب حتى بان الغضب في وجهه ، ثم قال : (ما بال أقوام يرغبون عما رخص لي فيه ، فو الله لأنا أعلمهم بالله وأشدهم له خشية) رواه مسلم[2] . ففي هذا الموقف غضب النبي صلى الله عليه وسلم غضباً شديداً ، وهو حال قد يُلجئ بعض الناس إلى توجيه خطاب مباشر للمخطئ مصرحاً باسمه ، وموبخاً له ومتوعداً له بالعقوبة لمخالفته الأمر ، أو على الأقل يكرر ويؤكد عليهم الأمر الذي يريده ، طالباً تنفيذه دون مبررات ، ولكن النبي صلى الله عليه وسلم أعرض عن كل ذلك ، ووجه خطاباً عاماً غاية في الأدب وسمو الألفاظ عرَّض فيه بمن وقع منه الخطأ حيث قال (ما بال أقوام) ، وفيه

---

(1) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب أحاديث الأنبياء ، باب حديث الخضر مع موسى عليهما السلام ، ح ٣١٥٣ ، ومسلم ، الصحيح ، كتاب الزكاة ، باب إعطاء المؤلفة قلوبهم على الإسلام وتصبر من قوي أيمانه ، ح١٧٥٩ .

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الفضائل ، باب علمه صلى الله عليه وسلم بالله تعالى وشدة خشيته ، ح٤٣٤٦

بيان لوجه الخطأ الذي وقع منهم وهو إعراضهم عما رخُص فيه للنبي صلى الله عليه وسلم ، وفيه تصحيح لتوهم قد ينشأ عند البعض لكونه قد غفر له صلى الله عليه وسلم ما تقدم من ذنبه وما تأخر ، فقال : (والله لأنا أعلمهم بالله وأشدهم له خشية) .

رابعاً – خطابه صلى الله عليه وسلم فيما يتعلق بالأمور التي يستحى من ذكرها :

هناك بعض الأمور التي قد يضطر المتكلم إلى التصريح بها ، مع كونها مستقبحة أو يستحي المرء من ذكرها في بعض الأحوال ، فيعد كلامه بذلك فاحشاً ، وهذا ما تنزه عنه الخطاب النبوي ، فكان صلى الله عليه وسلم – حتى في هذه المواضع – يتحاشا التصريح بشيء من ذلك ، لأنه صلى الله عليه وسلم كان مترفعاً عن الفحش كما وصفه أصحابه رضي الله عنهم ، فهاهو عبد الله بن عمرو رضي الله عنهما يصف النبي صلى الله عليه وسلم فيقول : لم يكن فاحشاً ولا متفحشاً ، متفق عليه[١] ، وهاهو أنس بن مالك رضي الله عنه يقول : لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم سبَّابا ولا فحَّاشا ولا لعَّانا ، كان يقول لأحدنا عند المعتبة (ما له ترب جبينه) ، رواه البخاري[٢] .

يقول المناوي : قال النووي : الفحش التعبير عن الأمور المستقبحة بعبارة صريحة وإن كانت صحيحة ، والمتكلم به صادق ، ويكثر ذلك في نحو ألفاظ الوقاع فينبغي أن يستعمل في ذلك الكنايات ، ويعبر عنها بعبارة جميلة يفهم بها الغرض ، وبذلك جاء القرآن والسنة المكرمة فيكنى عن الجماع بالإفضاء والدخول والوقاع ... وعن البول والغائط بقضاء الحاجة والذهاب للخلاء ، ولا يصرح بالخلاء والبول ، وكذا ذكر العيوب كالبرص والبخر والصنان يعبر عنها بعبارات جميلة تفهم الغرض ، وقس عليه.أ.هـ[٣]

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم فاحشاً ولا متفحشاً ، ح٥٦٨٢ ، وفي كتاب المناقب ، باب صفة النبي صلى الله عليه وسلم ، ح٣٣٦٦ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الفضائل ، باب كثرة حيائه ، ح٦١٧٧ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب لم يكن النبي صلى الله عليه وسلم فاحشاً ولا متفحشاً ، ح٥٦٨٤ ، وباب ما ينهى من السباب واللعن ، ح٥٦٩٩ .

(3) المناوي ، عبد الرؤوف (ت١٠٣١هـ) ، **فيض القدير** ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٥ هـ ، ٤١٥/٥

ومما ورد من هذا الأدب في الخطاب الإقناعي في السنة النبوية ، ما يلي :

- الكناية عن الجماع :

عن ابن عباس قال : قال النبي صلى الله عليه وسلم : (أما لو أن أحدهم يقول حين يأتي أهله باسم الله اللهم جنبني الشيطان وجنب الشيطان ما رزقتنا ، ثم قدر بينهما في ذلك أو قضي ولد لم يضره شيطان أبداً) متفق عليه[١]

- التعريض بصفة التطهر من الحيض :

عن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها ، أن امرأة سألت النبي – صلى الله عليه وسلم – عن غسلها من المحيض ، فأمرها كيف تغتسل قال : (خذي فرصة من مسك فتطهري بها) ، قالت : كيف أتطهر ؟ قال : (تطهري بها) ، قالت:كيف ؟ قال : (سبحان الله تطهري) ، فاجتبذتها إلي فقلت : تتبعي بها أثر الدم . وفي رواية : ثم إن النبى صلى الله عليه وسلم استحيا فأعرض بوجهه ، متفق عليه ، وهذا لفظ البخاري[٢] .

قال القاضي عياض وقوله لها : (سُبحان الله تَطهَّري) : فيه استعمال الحياء عند ذكر العورات ، لاسيما فيما يذكره من ذلك الرجال بحضرة النساء ، والنساء بحضرة الرجال ، ولا سيما النبي صلى الله عليه وسلم ، ففي وصفه أنه لم يكن فحاشا ، ويجب اقتداءُ أهل الفضل والسمت به

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب ما يقول الرجل إذا أتى أهله ، ح ٤٧٦٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب ما يستحب أن يقوله عند الجماع ، ح٢٥٩١ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الحيض ، باب دلك المرأة نفسها إذا تطهرت من الحيض ، ح٣١٤ ، ٤٧/٢ ، وفي باب غسل المحيض ، ح ٣١٥ ٤٩/٢ ، وفي كتاب الاعتصام بالكتاب ، باب الأحكام التي تعرف بالدلائل وكيف معنى الدلالة وتفسيرها ،ح ٧٣٥٧ ، ١٧٥/٢٤ ، ومسلم ، الصحيح ، كتاب الحيض ، باب استحباب استعمال المغتسلة من الحيض فرصة من مسك ، ح٧٧٤ ، ١/ ١٧٩

صلى الله عليه وسلم عند دفع الضرورات لذكر شيء من العَوْرات أو الألفاظ المستقبحة بالتعريض بها وتجنُب ذكرها والانقباض والاستحياء عند ذلك وترك التصَريح بها . أ.هـ [١]

---

(1) القاضي عياض ، أبو الفضل اليحصبي ، (ت ٥٤٤هـ) ، **إكمال المعلم بفوائد صحيح مسلم** ، دار الوفاء ، المنصورة ، ط١ ، ١٤١٩هـ - ١٩٩٨م ، ٢/٩٣ .

المطلب الثالث : الصدق

إن من المبادئ القويمة التي بُني عليها الخطاب الإقناعي في السنة النبوية الصدق ، ذلك الخلق العظيم الذي لا ينفك عن مشكاة النبوة ، ولا ترضى بغيره الفطر السليمة ، وهو الذي جبلت عليه النفوس الأبية ، وقد شهد الخالق سبحانه لنبيه صلى الله عليه وسلم بالصدق ، فقال جل وعلا : ﴿ وَمَا يَنْطِقُ عَنِ الْهَوَى (٣) إِنْ هُوَ إِلا وَحْيٌ يُوحَى (٤) ﴾ [1] ، وها هو صلى الله عليه وسلم يقسم بالله تعالى على أن كل ما يقوله صدق ، وأنه لا يقول إلا حقاً ، كما في الحديث الذي أخرجه الإمام أحمد عن عبد الله بن عمرو – رضي الله عنهما – قال : كنت أكتب كل شيء أسمعه من رسول الله صلى الله عليه وسلم أريد حفظه ، فنهتني قريش ، فقالوا : إنك تكتب كل شيء تسمعه من رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ورسول الله صلى الله عليه وسلم بشر ، يتكلم في الغضب والرضا ، فأمسكت عن الكتاب ، فذكرت ذلك لرسول الله صلى الله عليه وسلم ، فقال : (اكتب فوالذي نفسي بيده ما خرج مني إلا حق) [٢] .

وقد استشهدت أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها ، على صدقه صلى الله عليه وسلم ، وعدم كتمانه الحق حتى وإن كان على نفسه ، بقصة زواجه صلى الله عليه وسلم من زينب بنت جحش ، وعتاب الله تعالى له في كتابه العزيز ، حيث بلَّغ هذه الآيات الكريمة التي نزلت في معاتبة الله تعالى له ، ولم يكتم شيئاً منها ، فعن عائشة رضي الله عنها قالت : (ولو كان محمد صلى الله

---

(1) سورة النجم ، الآيتان ٣ ، ٤

(2) أحمد بن محمد بن حنبل (ت٢٤١هـ) ، **مسند أحمد** ، مؤسسة قرطبة ، القاهرة ، ح٦٥١٠ ، ١٦٢/٢ ، وأخرجه أبو داود في كتاب العلم ، باب في كتاب العلم ، ح ٣١٦١ ، والحاكم في المستدرك ، في كتاب العلم ، ح٣٥٩ ، وصححه ووافقه الذهبي ، وقال الحاكم : رواة هذا الحديث قد احتجا بهم عن آخرهم ، غير الوليد هذا وأظنه الوليد بن أبي الوليد الشامي فإنه الوليد بن عبد الله و قد غلبت على أبيه الكنية ، فإن كان كذلك فقد احتج مسلم به . قلت : صرح أبو داود بأنه الوليد بن عبد الله بن أبي مغيث ، وهو العبدري مولاهم المكي ، وهو ثقة ، فالحديث إسناده صحيح ، وقد صححه الشيخ الألباني (أنظر السلسلة الصحيحة ٤٥/٤) وشعيب الأرنؤووط (أنظر تعليقه على المسند ١٦٢/٢) .

عليه وسلم كاتما شيئا مما أنزل عليه لكتم هذه الآية : ﴿ وَإِذْ تَقُولُ لِلَّذِى أَنْعَمَ اللَّهُ عَلَيْهِ وَأَنْعَمْتَ عَلَيْهِ أَمْسِكْ عَلَيْكَ زَوْجَكَ وَاتَّقِ اللَّهَ وَتُخْفِى فِى نَفْسِكَ مَا اللَّهُ مُبْدِيهِ وَتَخْشَى النَّاسَ وَاللَّهُ أَحَقُّ أَنْ تَخْشَاهُ﴾[١]) رواه البخاري ومسلم[٢] .

بل إنه صلى الله عليه وسلم يقسم بالله تعالى على أنه يقول الحق ويحكم به ولو كان على أعز الناس إليه ، فعن عائشة رضي الله عنها : أن قريشا أهمهم شأن المرأة المخزومية التي سرقت فقالوا : ومن يكلم فيها رسول الله صلى الله عليه وسلم ؟ فقالوا : ومن يجترئ عليه إلا أسامة بن زيد حب رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فكلمه أسامة ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (أتشفع في حد من حدود الله ؟ ثم قام فاختطب ، ثم قال : إنما أهلك الذين قبلكم أنهم كانوا إذا سرق فيهم الشريف تركوه وإذا سرق فيهم الضعيف أقاموا عليه الحد ، وأيم الله لو أن فاطمة بنت محمد سرقت لقطعت يدها) متفق عليه [٣] .

---

(1) سورة الأحزاب ، الآية ٣٧

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب التوحيد ، باب (وكان عرضه على الماء) ، ح ٦٩٨٤ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب معنى قوله تعالى (ولقد رآه نزلة آخرى) ، ح ٤٥٨ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأنبياء ، باب (أم حسبت أن أصحاب الكهف والرقيم) ، ح ٣٢٨٨ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الحدود ، باب قطع السارق الشريف وغيره والنهي عن الشفاعة في الحدود ، ح ٤٥٠٥

المطلب الرابع : قوة الحجة

بالرغم من أن الخطاب الإقناعي النبوي مؤيد بالقدرة الربانية التي تكفل له التوفيق والقبول ، دون افتقار إلى أدلة حسية أو حجج عقلية ، إلا أنه كان خطاباً قوي الحجة ، ظاهر البيان ، ليكون موافقاً لما خلق الله تعالى عليه الإنسان وركبه فيه من العقل ، الذي يتأثر بقوة الحجة ، وسلامة المنطق .

ولذا فإن من المبادئ التي قام عليها الخطاب الإقناعي في السنة النبوية قوة الحجة ، ويظهر ذلك جلياً في عدد من الحوارات الإقناعية النبوية ، ومن ذلك ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه : أن رسول الله صلى الله عليه و سلم جاءه أعرابي فقال يا رسول الله إن امرأتي ولدت غلاما أسود فقال (هل لك من إبل) . قال نعم قال (ما ألوانها) . قال حمر قال (هل فيها من أورق) . قال نعم قال (فأنى كان ذلك) . قال أراه عرق نزعه قال (فلعل ابنك هذا نزعه عرق) متفق عليه[١].

ففي هذا الحديث استخدم النبي صلى الله عليه وسلم حجة عقلية وهي قياس اختلاف لون الولد عن لون أبيه على ما يكون من ذلك في الإبل ، وبذلك أزال النبي صلى الله عليه وسلم الريبة من قلب ذلك الرجل ، لأنه يشاهد حصول مثل ذلك في بيئته ويعرف أنه بسبب أصل انجذب إليه . وسيأتي مزيد تفصيل في هذا المبدأ عند الكلام حول أساليب الإقناع العقلية بإذن الله .

---

(1)البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب المحاربين من أهل الكفر والردة ، باب باب ما جاء في التعريض ، ح ٦٤٥٥ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب اللعان ، ح ٣٨٣٩

المطلب الخامس : الواقعية

قد تتميز كثيراً من الخطابات الإقناعية بقوة الحجة ، وجمال الأسلوب ، مما يؤثر على المتلقين ، ويأسر ألبابهم ، لكن هذه الخطابات سرعان ما تفقد بريقها ، ويتلاشى تأثيرها ، بسبب أنها غير واقعية ، فهي تكلف المتلقين بما لا يطيقون وتمنيهم بصنع المستحيل ، وتقدم لهم ما يعارض فطرهم ، بينما نجد أن الخطاب الإقناعي النبوي يتميز بالواقعية ، فهو يتعامل مع الناس بحسب واقعهم ، ويخاطبهم بصفتهم البشرية ، فلا يكلفهم إلا بما يطيقون ، ويدلهم على سبيل تحقيق الغايات النبيلة الممكنة ، والتي توافق فطرهم وطبائعهم .

فهاهو صلى الله عليه وسلم يخاطب الناس كما روى ذلك أبو هريرة فيقول : (والذي نفسي بيده لو لم تذنبوا لذهب الله بكم ولجاء بقوم يذنبون فيستغفرون الله فيغفر لهم) رواه مسلم[١] ، فالنبي صلى الله عليه وسلم يقرر هنا حقيقة واقعية وهي أن الذنب من طبيعة البشر ، فلا غرابة أن يقع منهم ويتكرر ، ولكنه دلهم هنا على أمر عظيم ألا وهو طلب المغفرة من الله تعالى ، وهو أمر بمقدورهم عمله ، ويعود عليهم بالنفع في دنياهم وأخراهم .

بل إنه صلى الله عليه وسلم يقرر هذا المبدأ من خلال نهيه عن أن يكلف الإنسان نفسه ما لا يطيق من العبادة ، فقد روى أنس بن مالك رضي الله عنه أن النبي صلى الله عليه وسلم دخل فإذا حبل ممدود بين الساريتين ، فقال : (ما هذا الحبل) قالوا : هذا حبل لزينب ، فإذا فترت تعلقت ، فقال النبي صلى الله عليه وسلم : (لا ، حلوه ، ليصل أحدكم نشاطه فإذا فتر فليقعد) متفق عليه[٢] ، فهو صلى الله عليه وسلم يأمر بقيام الليل ويرغب فيه ، وفي نفس الوقت يكون أمره وترغيبه واقعياً ، حيث يراعي حاجة الإنسان إلى الراحة وإلى النوم متى احتاج الإنسان إليهما ولا يكلف نفسه فوق ما يطيق .

ويقرر هذا المبدأ كذلك من خلال نهيه صلى الله عليه وسلم عن أن يَحرم الإنسان نفسه من الحاجات الطبيعية التي أباحها الله تعالى له بحجة التقرب إلى الله ، فعن أنس بن مالك رضي الله عنه

---

(1) مسلم ، **صحيح** ، كتاب التوبة ، باب سقوط الذنوب بالاستغفار توبة ، ح ٧١٤١ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب التهجد ، باب ما يكره من التشديد في العبادة ، ح ١٠٩٩ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب صلاة المسافرين ، باب أمر من نعس في صلاته أو استعجم عليه القرآن بأن يرقد ، ح١٨٦٧.

قال : جاء ثلاثة رهط إلى بيوت أزواج النبي صلى الله عليه وسلم يسألون عن عبادة النبي صلى الله عليه وسلم ، فلما أخبروا كأنهم تقالوها ، فقالوا : وأين نحن من النبي صلى الله عليه وسلم ، قد غفر له ما تقدم من ذنبه وما تأخر ، قال أحدهم : أما أنا فإني أصلي الليل أبدا ، وقال آخر: أنا أصوم الدهر ولا أفطر ، وقال آخر : أنا أعتزل النساء فلا أتزوج أبداً ، فجاء رسول الله صلى الله عليه وسلم إليهم فقال: (أنتم الذين قلتم كذا وكذا ، أما والله إني لأخشاكم لله وأتقاكم له ، لكني أصوم وأفطر ، وأصلي وأرقد ، وأتزوج النساء فمن رغب عن سنتي فليس مني) متفق عليه[١] ، فهؤلاء الصحابة – رضي الله عنهم – أرادوا أن يتقربوا إلى الله تعالى بتحريم أمور أباحها الله تعالى لهم ، ولكن النبي صلى الله عليهم وسلم نهاهم عن ذلك ، لأنهم أرادوا أمراً غير واقعي لأنه ليس بمقدور البشر الأسوياء الامتناع عن هذه الحاجات الطبيعية .

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب الترغيب في النكاح ، ح ٤٧٧٦ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب استحباب النكاح لمن تاقت نفسه إليه ووجد مؤنة ، ح ٣٤٦٩ .

المطلب السادس : مراعاة التدرج

إن مبدأ التدرج في الخطاب من المبادئ المهمة التي قام عليها الخطاب النبوي ، وذلك لما له من أثر بالغ في النفوس يؤدي إلى الانقياد والقبول بنفس راضية مطمئنة ، وقد ورد تطبيقات عدة لهذا المبدأ في السنة النبوية ، ومن ذلك توجيه النبي صلى الله عليه وسلم لمن يرسلهم للدعوة إلى الله وتعليم الناس بأن يكون ذلك بالتدرج بادئين بالأهم من الأمور ، فعن ابن عباس أن معاذاً قال : بعثني رسول الله صلى الله عليه وسلم ، قال : (إنك تأتي قوما من أهل الكتاب ، فادعهم إلى شهادة أن لا إله إلا الله وأني رسول الله ، فإن هم أطاعوا لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة ، فإن هم أطاعوا لذلك فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة تؤخذ من أغنيائهم فترد في فقرائهم ، فإن هم أطاعوا لذلك فإياك وكرائم أموالهم ، واتق دعوة المظلوم فإنه ليس بينها وبين الله حجاب) رواه البخاري ومسلم واللفظ له[١] .

وكذلك إجابته صلى الله عليه وسلم لمن سأله عن الإسلام ، كما في الحديث الذي يرويه طلحة بن عبيد الله رضي الله عنه فيقول : جاء رجل إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم من أهل نجد ، ثائر الرأس ، يسمع دوي صوته ولا يفقه ما يقول ، حتى دنا فإذا هو يسأل عن الإسلام ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (خمس صلوات في اليوم والليلة) ، فقال : هل علي غيرها ؟ قال : (لا إلا أن تطوع) ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (وصيام رمضان) ، قال : هل علي غيره ؟ قال : (لا إلا أن تطوع) ، قال : (وذكر له رسول الله صلى الله عليه وسلم الزكاة) ، قال : هل علي غيرها ؟ قال : (لا إلا أن تطوع) قال : فأدبر الرجل وهو يقول : والله لا أزيد على هذا ولا أنقص ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (أفلح إن صدق) متفق عليه[٢] .

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الزكاة ، باب أخذ الصدقة من الأغنياء وترد في الفقراء حيث كانو ، ح١٤٢٥، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب الدعاء إلى الشهادتين وشرائع الإسلام ، ح١٣٠ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب الزكاة من الإسلام ، ح ٤٦ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب بيان الصلوات التي هي أحد أركان الإسلام ، ح ١٠٩ .

المطلب السابع : التنويع في الوسائل والأساليب

لقد خلق الله الخلق وجعلهم مختلفين في طباعهم وفهومهم ، ومتفاوتين في إدراكهم وعلمهم ، فاستلزم ذلك أن يكون الرسل الذين أرسلهم الله إليهم يجيدون استخدام وسائل دعوية متنوعة ،كما يملكون القدرة على التعامل مع أصناف الناس بأساليب التأثير التي تناسب كل منهم ، فنجد أنبياء الله تعالى يستخدمون الخطبة والحوار والمكاتبة وغيرها من الوسائل ، كما يتبعون أساليب التأثير اللغوية والعقلية والعاطفية وغيرها ، فهذا نوح عليه السلام ينوع في توقيت دعوته لقومه فيقول تعالى عنه : ﴿قال نوح رب إني دعوت قومي ليلاً ونهاراً ﴾(١) وينوع في أساليب دعوتهم فيقول الله تعالى عنه : ﴿ثم إني أعلنت لهم وأسررت لهم إسراراً ﴾(٢) ، وهذا إبراهيم الخليل عليه السلام يستعمل عدة أنواع من المحاجة والمناظرة مع قومه ، حيث يقول تعالى عنه : ﴿ أَلَمْ تَرَ إِلَى الَّذِي حَاجَّ إِبْرَاهِيمَ فِي رَبِّهِ أَنْ آتَاهُ اللَّهُ الْمُلْكَ إِذْ قَالَ إِبْرَاهِيمُ رَبِّيَ الَّذِي يُحْيِي وَيُمِيتُ قَالَ أَنَا أُحْيِي وَأُمِيتُ قَالَ إِبْرَاهِيمُ فَإِنَّ اللَّهَ يَأْتِي بِالشَّمْسِ مِنَ الْمَشْرِقِ فَأْتِ بِهَا مِنَ الْمَغْرِبِ فَبُهِتَ الَّذِي كَفَرَ وَاللَّهُ لا يَهْدِي الْقَوْمَ الظَّالِمِينَ ﴾(٣) ، ويتدرج بهم من خلال عدة حقائق للوصول إلى النتيجة ، فيقول تعالى : ﴿ فَلَمَّا جَنَّ عَلَيْهِ اللَّيْلُ رَأَى كَوْكَبًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لا أُحِبُّ الآفِلِينَ (٧٦) فَلَمَّا رَأَى الْقَمَرَ بَازِغًا قَالَ هَذَا رَبِّي فَلَمَّا أَفَلَ قَالَ لَئِنْ لَمْ يَهْدِنِي رَبِّي لأَكُونَنَّ مِنَ الْقَوْمِ الضَّالِّينَ (٧٧) فَلَمَّا رَأَى الشَّمْسَ بَازِغَةً قَالَ هَذَا رَبِّي هَذَا أَكْبَرُ فَلَمَّا أَفَلَتْ قَالَ يَا قَوْمِ إِنِّي بَرِيءٌ مِمَّا تُشْرِكُونَ (٧٨) إِنِّي وَجَّهْتُ وَجْهِيَ لِلَّذِي فَطَرَ السَّمَاوَاتِ وَالأَرْضَ حَنِيفًا وَمَا أَنَا مِنَ الْمُشْرِكِينَ ﴾(٤) ، وكما في قصة تحطيمه الأصنام ، مستعملاً أسلوب التجربة العملية لتجلية الحقيقة لقومه ، قال تعالى : ﴿ فَجَعَلَهُمْ جُذَاذًا إِلا كَبِيرًا لَهُمْ لَعَلَّهُمْ إِلَيْهِ يَرْجِعُونَ﴾ إلى قوله : ﴿ قَالَ بَلْ فَعَلَهُ كَبِيرُهُمْ هَذَا فَاسْأَلُوهُمْ إِنْ كَانُوا يَنْطِقُونَ (٦٣) فَرَجَعُوا إِلَى أَنْفُسِهِمْ فَقَالُوا إِنَّكُمْ أَنْتُمُ الظَّالِمُونَ (٦٤) ثُمَّ نُكِسُوا عَلَى رُءُوسِهِمْ لَقَدْ عَلِمْتَ مَا هَؤُلاءِ يَنْطِقُونَ (٦٥)

---

(1) سورة نوح ، الآية ٥ .

(2) سورة نوح ، الآية ٩ .

(3) سورة البقرة ، الآية ٢٥٨ .

(4) سورة الانعام ، الآيات ٧٦ -٧٩ .

قَالَ أَفَتَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ مَا لا يَنْفَعُكُمْ شَيْئًا وَلا يَضُرُّكُمْ (٦٦) أُفٍّ لَكُمْ وَلِمَا تَعْبُدُونَ مِنْ دُونِ اللَّهِ أَفَلا تَعْقِلُونَ ﴾[١] ، ويستعمل أسلوب الاستعطاف ، والترغيب والترهيب مع أبيه ، كما قال تعالى : ﴿إِذْ قَالَ لأَبِيهِ يَا أَبَتِ لِمَ تَعْبُدُ مَا لا يَسْمَعُ وَلا يُبْصِرُ وَلا يُغْنِي عَنْكَ شَيْئًا (٤٢) يَا أَبَتِ إِنِّي قَدْ جَاءَنِي مِنَ الْعِلْمِ مَا لَمْ يَأْتِكَ فَاتَّبِعْنِي أَهْدِكَ صِرَاطًا سَوِيًّا (٤٣) يَا أَبَتِ لا تَعْبُدِ الشَّيْطَانَ إِنَّ الشَّيْطَانَ كَانَ لِلرَّحْمَنِ عَصِيًّا (٤٤) يَا أَبَتِ إِنِّي أَخَافُ أَنْ يَمَسَّكَ عَذَابٌ مِنَ الرَّحْمَنِ فَتَكُونَ لِلشَّيْطَانِ وَلِيًّا ﴾[٢] ،

وهكذا كان دأب رسولنا محمد صلى الله عليه وسلم الذي أمره ربه أن يدعو إلى سبيله بأساليب متعددة ، فقال تعالى له : ﴿ ادْعُ إِلَى سَبِيلِ رَبِّكَ بِالْحِكْمَةِ وَالْمَوْعِظَةِ الْحَسَنَةِ وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَنْ سَبِيلِهِ وَهُوَ أَعْلَمُ بِالْمُهْتَدِينَ ﴾[٣] ، غير أن رسول الله صلى الله عليه وسلم ؛ لما كانت شريعته أكمل الشرائع ، ورسالته أعم الرسالات ، كان أوسع أولئك الأنبياء تنويعاً في الوسائل والأساليب الإقناعية ، فنجده قد استخدم عدة وسائل لبيان هذا الدين للناس وإقناعهم به كالخطب والمواعظ والرسائل والحوار ، وقدم دعوته من خلال هذه الوسائل بأساليب إقناعية كثيرة متنوعة ، وبيان ذلك سيأتي مبسوطاً في الفصلين الثالث والرابع من هذا البحث بإذن الله تعالى .

---

(1) سورة الأنبياء ، الآيات من ٥٨- ٦٧ .

(2) سورة مريم ، الآيات من ٤٢-٤٥ .

(3) سورة النحل ، الآية ١٢٥ .

المبحث الثاني : المبادئ المتعلقة بالمخاطبين

المطلب الأول : احترام عقول المخاطبين

إن احترام عقول المخاطبين من أعظم المبادئ التي تميز الخطاب الإقناعي في السنة النبوية عن غيره من الخطابات التي حادت عن المنهج السليم ، والتي لم تراع هذا المبدأ العظيم ، فأدى ذلك بها إلى الوقوع في الغش والتدليس ومن ثم فقدت أهم مقومات الإقناع والتأثير الحقيقي ألا وهو الصدق .

وعدم احترام عقول المخاطبين لا يقتصر فقط على الكذب البين ؛ بل تتدرج تحته العديد من الصور والأساليب ، ومن ذلك مثلاً إظهار جزء من الحقيقة وإخفاء أجزاء أخرى بغرض التضليل ، وكذلك التلاعب بالألفاظ والإفراط في استخدام التورية والمعاريض ، وكذلك عدم مراعاة المستوى العلمي للمخاطب ومخاطبته بما لا يستطيع فهمه .

وكل هذا وغيره قد أصبح مبدأ معتمداً في منهج كثير من أرباب الدعاية التجارية والسياسية لتحقيق مصالحهم على حساب الآخرين ، مستخدمين وسائل شتى لتغيير قناعات الناس واتجاهاتهم وسلوكهم دون رغبة أو رضاً منهم ؛ وهو ما يصح أن يطلق عليه " غسل الدماغ " .

ويتجلى مبدأ احترام عقول المخاطبين في عدد من خطابات النبي صلى الله عليه وسلم ، ولنأخذ مثالاً على ذلك ما ورد في حواره صلى الله عليه وسلم مع الأنصار في قصة إعطائه العطايا لقريش وقبائل العرب وترك إعطاء الأنصار ، فقد أخرج الإمام أحمد في مسنده عن أبي سعيد الخدري رضي الله عنه ، قال : لما أعطي رسول الله صلى الله عليه وسلم ما أعطي من تلك العطايا في قريش وقبائل العرب ، ولم يكن في الأنصار منها شيء ، وجد هذا الحي من الأنصار في أنفسهم حتى كثرت فيهم القالة ، حتى قال قائلهم : لقي رسول الله صلى الله عليه وسلم قومه ، فدخل عليه سعد بن عبادة فقال : يا رسول الله ان هذا الحي قد وجدوا عليك في أنفسهم لما صنعت في هذا الفيء الذي أصبت ، قسمت في قومك وأعطيت عطايا عظاما في قبائل العرب ، ولم يكن في هذا الحي من الأنصار شيء ، قال: (فأين أنت من ذلك يا سعد) ، قال : يا رسول الله ما أنا إلا امرؤ من قومي ، قال : (فاجمع لي قومك في هذه الحظيرة) ، قال : فخرج سعد فجمع الناس في تلك الحظيرة ، قال: فجاء رجال من المهاجرين فتركهم فدخلوا ، وجاء آخرون فردهم ، فلما اجتمعوا أتاه سعد فقال : قد اجتمع لك هذا الحي من الأنصار ، قال : فأتاهم رسول الله صلى الله عليه وسلم ،

فحمد الله وأثنى عليه بالذي هو له أهل ، ثم قال : (يا معشر الأنصار ما قالة بلغتني عنكم ، وجدة وجدتموها في أنفسكم ، ألم آتكم ضلالاً فهداكم الله ، وعالة فأغناكم الله ، وأعداء فألف الله بين قلوبكم؟) قالوا : بل الله ورسوله أمن وأفضل ، قال : (ألا تجيبونني يا معشر الأنصار؟) ، قالوا : وبماذا نجيبك يارسول الله ، ولله ولرسوله المن والفضل ، قال : (أما والله لو شئتم لقلتم ، فلصدقتم وصدقتم : أتيتنا مكذباً فصدقناك ، ومخذولاً فنصرناك ، وطريداً فآويناك ، وعائلاً فأغنيناك ، أوجدتم في أنفسكم يا معشر الأنصار في لعاعة من الدنيا تألفت بها قوماً ليسلموا ، ووكلتكم إلى إسلامكم ، أفلا ترضون يا معشر الأنصار أن يذهب الناس بالشاة والبعير ، وترجعون برسول الله صلى الله عليه وسلم في رحالكم ؟ فوالذي نفس محمد بيده لولا الهجرة لكنت امرأ من الأنصار ، ولو سلك الناس شعباً ، وسلكت الأنصار شعباً ، لسلكت شعب الأنصار ، اللهم ارحم الأنصار ، وأبناء الأنصار ، وأبناء أبناء الأنصار) ، قال : فبكى القوم حتى أخضلوا لحاهم ، وقالوا : رضينا برسول الله قسماً وحظاً ، ثم انصرف رسول الله صلى الله عليه و سلم وتفرقنا [١] .

فهذه القصة العظيمة إضافة إلى ما فيها من الفوائد المتنوعة الكثيرة ، والمبادئ والأساليب الإقناعية المتميزة ، فإنه قد تمثل فيها مبدأ احترام عقول المخاطبين في أروع صوره ، فالنبي صلى الله عليه وسلم باعتبار مكانته الرفيعة في قلوب أولئك المخاطبين ، ومرتبته السامية لديهم في الطاعة والتسليم لأوامره ، لم يكن بـــحاجة إلى أكثر من بيان بعض فضائله الكثيرة عليهم ، والتي تطغى على أي عطايا دنيوية ، ولكنه صلى الله عليه وسلم ، آثر أن يظهر الحقيقة كاملة ، لا أن يظهر الجزء الذي يعزز موقفه ، ويخفي الجزء الآخر الذي يبدو في ظاهره مسوغاً لموقف الأنصار

---

(1) أحمد ، **مسند أحمد** ، ٣/ ٧٦ ح ١١٧٤٨ ، وأخرجه ابن أبي شيبة في مصنفه ، كتاب المغازي ، باب غزوة حنين وما جاء فيها ، ح ٣٨١٥٢ ، وعبد الرزاق في مصنفه ٤١٨/٧ ح٣٦٩٩٧ ، قال الهيثمي : ورجال الرواية الأولى لأحمد رجال الصحيح غير محمد بن إسحاق وقد صرح بالسماع [مجمع الزوائد ٧٦٤/٩] ، فالحديث بهذا الإسناد صحيح ، وله شواهد عن عبدالله بن زيد بن عاصم ، وعن أنس بن مالك ، أخرجها البخاري في الصحيح ، كتاب المغازي ، باب غزوة الطائف ، ح ٤٠٧٥ و ٤٠٧٦ ، ومسلم في الصحيح ، كتاب الزكاة ، باب إعطاء المؤلفة قلوبهم على الإسلام وتصبر من قوي إيمانه ، ح٢٤٨٣ .

ومقولتهم ، والمتمثل بتصديقهم إيهاه بعد أن كذبه الناس ، ونصرته بعد أن خذله الناس ، وإيوائه بعد أن طرده الناس ، وإغنائه بعد عيلته ، ولا شك أن مثل هذا الموقف منه صلى الله عليه وسلم ، كان له دور كبير في إحداث القناعة لدى الأنصار ، لكونه يجسد المصداقية الحقيقة التي قام عليها الخطاب الإقناعي النبوي ، وهو ما يغفله الخطاب الإقناعي لدى من حاد عن منهاج النبوة .

المطلب الثاني : الأدب مع المخالف

لقد أثنى الله تعالى على نبيه محمد صلى الله عليه وسلم بحسن خلقه ولينه في التعامل مع الناس ، فقال تعالى عنه : ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الأمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ ﴾[١]، قال ابن كثير رحمه الله في تفسير هذه الآية : " أي لو كنت سيِّئَ الكلام قاسي القلب عليهم لانفضوا عنك وتركوك ، ولكن الله جمعهم عليك ، وألان جانبك لهم تأليفا لقلوبهم " [٢] .

ولهذا كان النبي صلى الله عليه وسلم أسوة في الأدب مع الناس عامة ، ومع المخالفين خاصة ، سواءً كانوا من المسلمين أو من غيرهم ، فكان هذا الأدب مبدأً من مبادئ الخطاب الإقناعي في السنة النبوية ، وقد تمثل ذلك الأدب في عدة صور ، نذكر منها على سبيل المثال ما يأتي :

- إكرام المخالف والإحسان إليه :

فعن أبي هريرة – رضي الله عنه – أن رسول الله صلى الله عليه وسلم ضافه ضيف وهو كافر ، فأمر له رسول الله صلى الله عليه وسلم بشاة فحلبت فشرب حلابها ، ثم أخرى فشربه ، ثم أخرى فشربه ، حتى شرب حلاب سبع شياه ، ثم إنه أصبح فأسلم ، فأمر له رسول الله صلى الله عليه وسلم بشاة فشرب حلابها ، ثم أمر بأخرى فلم يستتمها ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (المؤمن يشرب في معى واحد ، والكافر يشرب في سبعة أمعاء) رواه البخاري ومسلم وهذا لفظ مسلم[٣] .

والشاهد في هذا القصة أن النبي صلى الله عليه وسلم أحسن إلى هذا المخالف وأكرمه وقام باستضافته ، وإطعامه ما تيسر ، مع كونه كافراً ، إضافة إلى ما حصل منه من الشراهة ، فأثمر ذلك قناعة بدين الله ، ومن ثم تحولاً سريعاً ليس في المعتقد فحسب ، بل في السلوك والأدب .

---

(1) سورة آل عمران ، الآية ١٥٩

(2) ابن كثير ، **تفسير القرآن العظيم** ، ٢ / ١٤٨

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأطعمة ، باب المؤمن يأكل في معي واحد ، ح ٥٠٨٢، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الأشربة ، باب المؤمن يأكل في معي واحد والكافر يأكل في سبعة أمعاء ، ح ٥٥٠٠ .

ولعل في قصة إسلام ثمامة بن أثال خير شاهد على ما ورد في السنة من الإحسان إلى المخالف والعفو عنه ، وأثر ذلك في اقتناعه وتأثره ، فعن أبي هريرة رضي الله عنه قال : بعث النبي صلى الله عليه و سلم خيلا قبل نجد ، فجاءت برجل من بني حنيفة يقال له ثمامة بن أثال ، فربطوه بسارية من سواري المسجد ، فخرج إليه النبي صلى الله عليه و سلم فقال : (ما عندك يا ثمامة ؟) فقال : عندي خير يا محمد ، إن تقتلني تقتل ذا دم ، وإن تنعم تنعم على شاكر ، وإن كنت تريد المال فسل منه ما شئت ، فترك حتى كان الغد فقال : (ما عندك يا ثمامة ؟) فقال : ما قلت لك ، إن تنعم تنعم على شاكر ، فتركه حتى كان بعد الغد ، فقال: (ما عندك يا ثمامة؟) فقال : عندي ما قلت لك ، فقال صلى الله عليه وسلم : (أطلقوا ثمامة) .

فانطلق إلى نخل قريب من المسجد ، فاغتسل ، ثم دخل المسجد ، فقال : أشهد أن لا إله إلا الله وأشهد أن محمدا رسول الله ، يا محمد والله ما كان على الأرض وجه أبغض إلي من وجهك ، فقد أصبح وجهك أحب الوجوه إلي ، والله ما كان من دين أبغض إلي من دينك ، فأصبح دينك أحب دين إلي ، والله ما كان من بلد أبغض إلي من بلدك ، فأصبح بلدك أحب البلاد إلي ، وإن خيلك أخذتني وأنا أريد العمرة ، فماذا ترى ؟ فبشره رسول الله صلى الله عليه وسلم ، وأمره أن يعتمر ، فلما قدم مكة قال له قائل : صبوت ؟ قال : لا ، ولكن أسلمت مع محمد رسول الله صلى الله عليه و سلم ، ولا والله لا يأتيكم من اليمامة حبة حنطة حتى يأذن فيها النبي صلى الله عليه و سلم . متفق عليه(١) .

- التأدب مع المخالف بأدب الحديث والاستماع :

ولعل من أروع الأمثلة على أدبه صلى الله عليه وسلم مع مخالفيه ما تضمنته المحاورة بينه وبين عتبة بن الربيع عندما جاء يكلمه في الكف عن دعوته صلى الله عليه وسلم ، فقد روى الإمام أبو بكر بن أبي شيبة بسنده عن جابر بن عبد الله رضي الله عنه ، قال : اجتمعت قريش يوما ، فقالوا : انظروا أعلمكم بالسحر والكهانة والشعر ، فليأت هذا الرجل الذي فرق جماعتنا ، وشتت

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب المغازي ، باب وفد بني حنيفة وحديث ثمامة بن أثال ، ح ٤١١٤ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الجهاد والسير ، باب ربط الأسير وحبسه وجواز المن عليه ، ح٤٦٨٨ .

أمرنا ، وعاب ديننا ، فليكلمه ، ولينظر ماذا يرد عليه ، فقالوا : ما نعلم أحدا غير عتبة بن ربيعة ، فقالوا : أنت يا أبا الوليد .

فأتاه عتبة ، فقال : يا محمد ، أنت خير ، أم عبد الله ؟ فسكت رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ثم قال : أنت خير ، أم عبد المطلب ؟ فسكت رسول الله صلى الله عليه وسلم ، فقال : إن كنت تزعم أن هؤلاء خير منك ، فقد عبدوا الآلهة التي عبت ، وإن كنت تزعم أنك خير منهم فتكلم حتى نسمع قولك ، إنا والله ما رأينا سخلة قط أشأم على قومه منك ، فرقت جماعتنا ، وشتت أمرنا ، وعبت ديننا ، وفضحتنا في العرب ، حتى لقد طار فيهم أن في قريش ساحرا ، وأن في قريش كاهنا ، والله ما ننتظر إلا مثل صيحة الحبلى ، أن يقوم بعضنا لبعض بالسيوف حتى نتفانى .

أيها الرجل ، إن كان إنما بك الباءة ، فاختر أي نساء قريش فلنزوجك عشرا ، وإن كان إنما بك الحاجة ، جمعنا لك حتى تكون أغنى قريش رجلا واحدا ، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (أفرغت ؟) قال : نعم ، فقرأ رسول الله صلى الله عليه وسلم : (بسم الله الرحمن الرحيم ﴿ حم تنزيل من الرحمن الرحيم ﴾ حتى بلغ : ﴿ فإن أعرضوا فقل أنذرتكم صاعقة مثل صاعقة عاد وثمود ﴾) فقال له عتبة : حسبك حسبك ، ما عندك غير هذا ؟ قال صلى الله عليه وسلم: (لا) ، فرجع إلى قريش ، فقالوا : ما وراءك ؟ قال : ما تركت شيئا أرى أنكم تكلمونه به إلا وقد كلمته به ، فقالوا : فهل أجابك ؟ قال : نعم ؛ قال : لا ، والذي نصبها بنية ما فهمت شيئا مما قال ، غير أنه

أنذركم صاعقة مثل صاعقة عاد وثمود ، قالوا : ويلك ، يكلمك رجل بالعربية لا تدري ما قال ، قال: لا والله ، ما فهمت شيئا مما قال غير ذكر الصاعقة [(١)] .

- قبول الحق من المخالف :

ومن أبرز الأدلة على هذا الأدب ما رواه الإمام النسائي بسنده عن قتيلة بنت صيفي الجهنية أن يهوديا أتى النبي صلى الله عليه وسلم فقال : إنكم تنددون ، وإنكم تشركون ؛ تقولون ما شاء الله وشئت ، وتقولون والكعبة .

فأمرهم النبي صلى الله عليه وسلم إذا أرادوا أن يحلفوا أن يقولوا (ورب الكعبة) ويقولوا (ما شاء الله ثم شئت)[(٢)] .

---

(1) ابن أبي شيبة ، أبو بكر عبد الله بن محمد ، (ت ٢٣٥ هـ) ، **المصنف في الأحاديث والآثار** ، (تحقيق : كمال يوسف الحوت) ، مكتبة الرشد ، الرياض ، ١٤٠٩هـ ، كتاب المغازي ، باب في أذى قريش للنبي صلى الله عليه وسلم ، ٣٣٠/٧ ، ح٣٦٥٦٠ ، كما أخرجه الإمام الأصبهاني في دلائل النبوة ٢٢١/١ ح٣٠٧ ، وأخرجه الإمام البيهقي في الدلائل ٢٠٤/٢ ، و الإمام البغوي في تفسيره معالم التنزيل ١٦٧/٧ ، والحاكم في المستدرك ، كتاب التفسير ، باب قراءات النبي صلى الله عليه وسلم مما لم يخرجاه وقد صح سنده ، ح٣٠٠٢ ، وقال صحيح الإسناد ، ووافقه الذهبي ، وحسنه الألباني (أنظر صحيح السيرة للألباني ط المكتبة الإسلامية ص ١٦٠) ، والحديث في سنده أجلح بن عبد الله الكندي مختلف في توثيقه ، ولعل الأرجح أنه صدوق ، فيكون إسناد الحديث حسن .

(2) النسائي ، أحمد بن شعيب ، (ت ٣٠٣هـ) ، **السنن الكبرى للنسائي** ، ط ١ ، (تحقيق : عبد الغفار البنداري) ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١١هـ ، في كتاب الأيمان والنذور ، باب الحلف بالكعبة ، ٣/ ١٢٤ ، ح٤٧١٤ ، كما أخرج الحديث الإمام الطبراني في المعجم الكبير ١٥/٢٥ ح ٧ ، وأخرجه الإمام أحمد في مسنده ٣٧٢/٦ ح٢٧١٣٨ ، وأخرجه الحاكم في المستدرك ، كتاب الإيمان والنذور ، ح٧٨١٥ ، وقال صحيح الإسناد ، ووافقه الذهبي ، وصححه الألباني (أنظر السلسلة الصحيحة ١٤٥/٣ ح ١١٦٦) .

المطلب الثالث : مراعاة طبائع البشر

سبقت الإشارة في الفصل الأول إلى أن من مقومات النجاح في عملية الإقناع حسن التعامل مع الآخرين ، والذي هو السبيل إلى تحقيق الألفة والمودة بيننا وبينهم ، ولذا فإن من مبادئ الإقناع العظيمة في سنة النبي صلى الله عليه وسلم حسن تعامله مع الناس ولين جانبه لهم مما كان له دور كبير في قبولهم لما جاء به ، واجتماعهم على دين الله تعالى ، كما قال جل وعلا عنه : ﴿ فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللَّهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لاَنفَضُّواْ مِنْ حَوْلِكَ﴾[١] .

ومن أبرز صور حسن التعامل مع الناس ؛ مراعاة طبائعهم ، وإشباع حاجاتهم التي فطرهم الله عليها ، في حدود ما أحله الله تعالى لهم ، فإن توفير هذه المحبوبات المشروعة لهم من أعظم السبل إلى التأثير فيهم ، وإيجاد القناعة التامة لديهم ، وبالمقابل فإن منعم منها وحجبهم عنها من أعظم ما يصرف قلوبهم عن الاقتناع والتأثر .

وقد تمثل هذا المبدأ العظيم في عدة صور وردت في السنة النبوية ، فمن ذلك :

- مراعاة الحاجات الجسدية :

ويقصد بها حاجة الجسد إلى الطعام ، والشراب ، والنوم ، وقضاء الحاجة ، إذ أن الإنسان لا تستقيم حياته أصلاً من دون إشباع هذه الحاجات ، وبالتالي فإن سلامة إدراكه ، وحسن تقبله لما يلقى عليه ، يتأثران بمدى إشباع هذه الحاجات ، ولذا فقد ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم النهي عن الصلاة بحضرة الطعام ، وعند مدافعة قضاء الحاجة خشية أن يشغله ذلك عن الخشوع في الصلاة وتدبر القرآن ، فعن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها قالت : سمعت رسول الله صلى الله عليه وسلم يقول : (لا صلاة بحضرة الطعام ولا وهو يدافعه الأخبثان) رواه مسلم[٢] .

ونهى صلى الله عليه وسلم عن الصلاة وقراءة القرآن عند وجود الحاجة الملحة إلى النوم ، فعن أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها أن النبى صلى الله عليه وسلم قال: (إذا نعس أحدكم فى الصلاة

---

(١) سورة آل عمران ، الآية ١٥٩ .

(2) **مسلم** ، **الصحيح** ، كتاب المساجد ، باب كراهة الصلاة بحضرة الطعام الذي يريد أكله في الحال ، ٧٨/٢ ح١٢٧٤ .

فليرقد حتى يذهب عنه النوم فإن أحدكم إذا صلى وهو ناعس لعله يذهب يستغفر فيسب نفسه) متفق عليه [١] .

وهاهو صلى الله عليه وسلم يوجه أحد أفاضل الصحابة إلى إعطاء النفس حقها من النوم ، فعن عبد الله بن عمرو بن العاص قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (يا عبد الله ألم أخبر أنك تصوم النهار ، وتقوم الليل) قلت : بلى يا رسول الله ، قال : (فلا تفعل ، صم وأفطر ، وقم ونم ، فإن لجسدك عليك حقا ، وإن لعينك عليك حقا ، وإن لزوجك عليك حقا) رواه البخاري[٢] .

- مراعاة الغرائز البشرية :

ومنها غريزة النكاح ، وغريزة الأبوة ، وغريزة الشوق إلى الأهل والوطن ، وغريزة حب المال ، وغير ذلك مما فطر الله تعالى عليه البشر ، فكان النبي صلى الله عليه وسلم يراعي هذه الغرائز في الناس لما لها من دور كبير في حصول التقبل لهذا الدين ، والاقتناع به ، ومن ذلك أمره صلى الله عليه وسلم بالنكاح والتحذير من تركه ، فعن عبد الله بن مسعود قال : لقد قال لنا النبي صلى الله عليه وسلم : (يا معشر الشباب من استطاع منكم الباءة فليتزوج ، فإنه أغض للبصر وأحصن للفرج ، ومن لم يستطع فعليه بالصوم فإنه له وجاء) متفق عليه [٣] .

وعن أنس – رضي الله عنه – أن نفرا من أصحاب النبى – صلى الله عليه وسلم– سألوا أزواج النبى – صلى الله عليه وسلم– عن عمله فى السر ، فقال بعضهم : لا أتزوج النساء ، وقال بعضهم : لا آكل اللحم ، وقال بعضهم : لا أنام على فراش ، فحمد الله وأثنى عليه ، فقال : (ما بال

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الوضوء ، باب من لم يتوضأ من لحم الشاة والسويق ، ح ٢١٢ ، **ومسلم** ، **الصحيح** ، كتاب صلاة المسافرين ، باب باب أمر من نعس في صلاته أو استعجم عليه القرآن بأن يرقد ، ح١٨٧١ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب لزوجك عليك حقا ، ح ٥١٩٩ .

(3) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب النكاح ، باب من لم يستطع الباءة فليصم– ح ٥٠٦٦ ، **ومسلم** ، الصحيح ، كتاب النكاح ، باب استحباب النكاح لمن تاقت نفسه إليه ووجد مؤنته ، ح ٣٤٦٦ .

أقوام قالوا كذا وكذا ، لكنى أصلى وأنام ، وأصوم وأفطر ، وأتزوج النساء ، فمن رغب عن سنتى فليس منى) رواه البخاري ومسلم واللفظ له[١] .

وكذلك مراعاته صلى الله عليه وسلم لعاطفة الأمومة في أكثر من موقف ، ومن ذلك ما رواه البخاري ومسلم عن أنس بن مالك – رضي الله عنه – أن النبي صلى الله عليه وسلم قال : (إني لأدخل في الصلاة وأنا أريد إطالتها ، فأسمع بكاء الصبي فأتجوز في صلاتي مما أعلم من شدة وجد أمه من بكائه) [٢] .

وقد راعى صلى الله عليه وسلم اشتياق أصحابه إلى أهليهم وأوطانهم فوجههم للعودة إلى ديارهم ، وذلك كما في الحديث الذي يرويه مالك بن الحويرث رضي الله عنه ، قال : أتينا النبي صلى الله عليه وسلم ونحن شببة متقاربون ، فأقمنا عنده عشرين ليلة ، فظن أنا اشتقنا أهلنا وسألنا عمن تركنا في أهلنا فأخبرناه ، وكان رفيقا رحيما ، فقال : (ارجعوا إلى أهليكم فعلموهم ومروهم ، وصلوا كما رأيتموني أصلي ، وإذا حضرت الصلاة فليؤذن لكم أحدكم ثم ليؤمكم أكبركم) متفق عليه[٣] .

ولم يتجاهل صلى الله عليه وسلم رغبة بعض الناس في المال ، وتأثير ذلك في قبولهم للحق ، وانقيادهم للدين ، فكان يعطي أقواماً الكثير من الأموال تأليفاً لقلوبهم ، ومن ذلك ما أخرجه الإمام مسلم في صحيحه عن رافع بن خديج رضي الله عنه قال : (أعطى رسول الله –صلى الله عليه

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب الترغيب في النكاح ، ح ٥٠٦٣ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب استحباب النكاح لمن تاقت نفسه إليه ووجد مؤنته ، ح ٣٤٦٩.

(2) البخاري **الجامع الصحيح** ، كتاب الأذان ، باب من أخف الصلاة عند بكاء الصبي ، ح ٧٠٩ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الصلاة ، باب أمر الأئمة بتخفيف الصلاة في تمام ، ح ١٠٨٤

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب رحمة الناس والبهائم ، ح٥٦٦٢ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب المساجد ، باب باب من أحق بالإمامة ، ح ١٥٦٧ .

وسلم- أبا سفيان بن حرب ، وصفوان بن أمية ، وعيينة بن حصن ، والأقرع بن حابس ، كل إنسان منهم مائة من الإبل) الحديث[١] .

---

(1) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الزكاة ، باب إعطاء المؤلفة قلوبهم على الإسلام ، ح ٢٤٩٠ .

المطلب الرابع : مراعاة المكانة الاجتماعية

إن مراعاة المكانة الاجتماعية للمخاطب ، وإنزاله منزلته اللائقة به ، له أثر عظيم في تقبله للخطاب ، واقتناعه بما يعرض عليه ، وقد كان هذا الأدب في التعامل من مبادئ الإقناع في السنة النبوية ، حيث كان صلى الله عليه وسلم ينزل الناس منازلهم ، ويراعي للناس مكانتهم في المجتمع ، ويوجه أصحابه إلى ذلك المبدأ العظيم ، فقد أمر صلى الله عليه وسلم الأنصار بالقيام لسعد بن معاذ رضي الله عنه تكريماً لكونه سيداً في قومه ، فعن أبي سعيد الخدرى قال نزل أهل قريظة على حكم سعد بن معاذ فأرسل رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى سعد ، فأتاه على حمار ، فلما دنا قريباً من المسجد قال رسول الله صلى الله عليه وسلم للأنصار : (قوموا إلى سيدكم) أو (خيركم) ، ثم قال: (إن هؤلاء نزلوا على حكمك) ، قال : تقتل مقاتلتهم وتسبى ذريتهم ، قال : فقال النبى صلى الله عليه وسلم : (قضيت بحكم الله) وربما قال : (قضيت بحكم الملك) متفق عليه[١] .

وأرشد أمته – صلى الله عليه وسلم – لمراعاة السن في التعامل ، فالصغير يعامل بالرحمة ، والكبير يعامل بالإجلال والتقدير ،فعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (ليس منا من لم يرحم صغيرنا ويعرف شرف كبيرنا) رواه الترمذي ، وقال : حديث حسن صحيح ، ثم قال : قال بعض أهل العلم : معنى قول النبي صلى الله عليه وسلم ليس منا يقول ليس من سنتنا ، ليس من أدبنا .[٢]

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب المغازي ، باب مرجع النبي صلى الله عليه وسلم من الأحزاب ، ح٤١٢١ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الجهاد والسير ، باب جواز قتال من نقض العهد ، ح٤٦٩٥ .

(2) الترمذي ، محمد بن عيسى بن سورة ، (ت ٢٧٩هـ) ، **الجامع الصحيح** ، (تحقيق : أحمد محمد شاكر وآخرون) ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، كتاب البر والصلة ، باب ما جاء في رحمة الصبيان ، ح ١٨٤٣، وأخرجه أبو داود في سننه بنحوه ، كتاب الأدب ، باب في الرحمة ، ح٤٩٤٥ ، والبيهقي في شعب الإيمان ، باب في رحمة الصغير وتوقير الكبير ١٠٩٧٨ ، وأحمد في مسنده ١٨٥/٢ ، ح٦٧٣٣ ، والحديث رواته حديثهم حسن ، غير أن محمد بن إسحاق مدلس ، وروى هذا الحديث بالعنعنة ، ولكن تابعه عبد الرحمن بن الحارث بن أبي ربيعة ، وهو صدوق ، وأخرج روايته هذه البخاري في الأدب المفرد ، كتاب حسن الخلق ، باب إجلال الكبير ، ح٣٥٨ ،

وقد خاطب – صلى الله عليه وسلم – العظماء بما يليق بهم وإن كانوا كفاراً ، ومن ذلك ما صدر به كتابه لملك الروم يدعوه فيه إلى الله كما في حديث أبي سفيان رضي الله عنه السابق في قصته مع هرقل ، أن في كتاب رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى هرقل قوله : (بسم الله الرحمن الرحيم ، من محمد عبد الله ورسوله إلى هرقل عظيم الروم) متفق عليه [١] .

وللحديث شواهد عن ابن عمر ، وعبادة بن الصامت ، وأبي هريرة ، وأنس بن مالك ، وجابر ، فيرقى بهذه المتابعات والشواهد إلى رتبة الحسن ، والله أعلم .

(1) سبق تخريجه في ص ٣٧ .

المطلب الخامس : مراعاة الميول الشخصية

لم يكتف الخطاب الإقناعي في السنة النبوية بإشباع حاجات المخاطبين الأساسية ، التي فطرهم الباري جل وعلا عليها ، ولكنه أيضاً راعى ما تميل إليه نفوسهم من الرغبات التي لا تضر بهم ، مما كان من باب الكماليات التي تسعى إليها نفوس البشر ، ولنأخذ على ذلك مثالاً بإقراره صلى الله عليه وسلم رغبة أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها وهي جارية صغيرة بالنظر إلى الحبشة وهم يلعبون بالحراب في المسجد ، فيلبي لها تلك الرغبة ، ولا يكتفي بالإذن لها بل يعينها على ذلك بالوقوف معها وسترها بردائه حتى تأخذ راحتها ، بل ويتركها تستمتع بكامل المشهد دون أن يعجلها أو يقطع عليها حتى تكون هي التي تقطع ذلك من تلقاء نفسها ، وتروي عائشة رضي الله عنها ذلك الموقف العظيم فتقول : (رأيت النبي صلى الله عليه و سلم يسترني بردائه وأنا أنظر إلى الحبشة يلعبون في المسجد حتى أكون أنا الذي أسام ، فاقدروا قدر الجارية الحديثة السن الحريصة على اللهو) متفق عليه[١] .

وقد بينت رضي الله عنها وأرضها الحكمة من فعل النبي صلى الله عليه وسلم ذلك ، وهي مراعاة الرغبة والميول الشخصية للشابة صغيرة السن من حرصها على اللهو واللعب .

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب النكاح ، باب نظر المرأة إلى الحبشة وغيرهم من غير ريبة ، ح٤٩٣٨ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب صلاة العيدين ، باب الرخصة في اللعب الذي لا معصية فيه في أيام العيد ، ح ٢١٠٠ .

المطلب السادس : مراعاة القدرات الشخصية

إن الخالق سبحانه وتعالى كما ميز بين الناس في طباعهم وميولهم ، ميز بينهم في قدراتهم الشخصية ، فجعل لكل منهم مهارات وطاقات تؤهله لمجال أو أكثر من مجالات السير في هذه الحياة ، فاختلفت بناءً على ذلك اهتمامات الناس ، وثقافاتهم ، ومهنهم ، وعلاقاتهم ، وحتى مستوى معيشتهم ، كما نوع سبحانه وتعالى فيما شرعه من عبادات ؛ ليكون لكل منهم باباً أو أكثر من أبواب العبادة يتناسب مع قدراته الشخصية ليزداد منه ويكون سبباً في دخوله الجنة .

وإن من مبادئ الخطاب الإقناعي في السنة النبوية مراعاة هذا الاختلاف في القدرات الشخصية ، وقد تجلى هذا المبدأ العظيم في عدد من الجوانب ، يمكن تلخيصها في الآتي :

أولاً – تنوع الإجابات عن السؤال الواحد :

فقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يأتيه السائل فيسأله عن أمر ما فيجيبه ، ثم يأتيه سائل آخر فيسأله نفس السؤال فيجيبه بإجابة أخرى ، ثم يأتيه آخر فيجيبه بإجابة أخرى مختلفة عما أجاب به من قبله ، وكل تلك الإجابات تتنوع ولا تتعارض ، لأنه صلى الله عليه وسلم أجاب كل واحد منهم بما يناسب حاله .

يقول الإمام ابن دقيق العيد : وقد اختلفت الأحاديث في فضائل الأعمال وتقديم بعضها على بعض والذي قيل في هذا إنها أجوبة مخصوصة لسائل مخصوص أو من هو في مثل حاله أو هي مخصوصة ببعض الأحوال التي ترشد القرائن إلى أنها المراد ، ومثال ذلك أن يحمل ما ورد عنه صلى الله عليه وسلم من قوله: (ألا أخبركم بأفضل أعمالكم وأزكاها عند مليككم ، وأرفعها في درجاتكم ؟)[1] وفسره بذكر الله تعالى ، على أن يكون ذلك أفضل الأعمال بالنسبة إلى المخاطبين

(1) هذا جزء من حديث أخرجه الترمذي عن أبي الدرداء رضي الله عنه ، في كتاب الدعوات عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ، ح ٣٢٩٩ ، وتتمته : (وخير لكم من إنفاق الذهب والورق وخير لكم من أن تلقوا عدوكم فتضربوا أعناقهم ويضربوا أعناقكم قالوا بلى قال ذكر الله تعالى) ، ورواه ابن ماجة في سننه ، كتاب الأدب ، باب فضل الذكر ، ح٣٧٩٠ ، ورواه أحمد في مسنده ، ١٩٥/٥ ، ح ٢١٧٥٠ ، ورواه الحاكم في المستدرك ، كتاب الدعاء والتكبير والتهليل والتسبيح والذكر ، ح١٨٢٥ ، وقال : صحيح الإسناد .

بذلك أو من هو في مثل حالهم أو من هو في صفاتهم ، ولو خوطب بذلك الشجاع الباسل المتأهل للنفع الأكبر في القتال لقيل له الجهاد ، ولو خوطب به من لا يقوم مقامه في القتال ولا يتمحض حاله لصلاحية التبتل لذكر الله تعالى وكان غنيا ينتفع بصدقة ماله لقيل له الصدقة ، وهكذا في بقية أحوال الناس ، قد يكون الأفضل في حق هذا مخالفا للأفضل في حق ذاك بحسب ترجيح المصلحة التي تليق به[١] .أ.هـ

ويقول الحافظ ابن حجر : ومحصل ما أجاب به العلماء عن هذا الحديث وغيره مما اختلفت فيه الأجوبة بأنه أفضل الأعمال أن الجواب اختلف لاختلاف أحوال السائلين بان أعلم كل قوم بما يحتاجون إليه أو بما لهم فيه رغبه[٢] . أ.هـ

ومن أمثلة تلك الأحاديث ما رواه أبو هريرة أن رسول الله صلى الله عليه وسلم سُئل أي العمل أفضل ؟ فقال : (إيمان بالله ورسوله) قيل ثم ماذا قال (الجهاد في سبيل الله) قيل ثم ماذا قال (حج مبرور) رواه البخاري[٣].

وعن عبد الله بن مسعود رضي الله عنه قال : سألت رسول الله صلى الله عليه وسلم قلت : يا رسول الله أي العمل أفضل ؟ قال (الصلاة على ميقاتها) قلت ثم أي قال (ثم بر الوالدين) قلت ثم أي قال (الجهاد في سبيل الله) فسكت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ولو استزدته لزادني . متفق عليه[٤].

---

(1) ابن دقيق العيد ، محمد بن علي بن وهب القشيري (ت٧٠٢هـ) ، **إحكام الأحكام شرح عمدة الأحكام** (ت:مصطفى شيخ مصطفى و مدثر سندس) ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٢٦ هـ ، ص٩٢ .

(2) ابن حجر ، **فتح الباري شرح صحيح البخاري** ، ٩/٢ .

(3)البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب باب من قال إن الإيمان هو العمل ، ح٢٥ ، وفي كتاب الحج ، باب فضل الحج المبرور ، ح ١٤٢٢ ، بلفظ " أي الأعمال أفضل "

(4) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الجهاد والسير ، باب فضل الجهاد والسير ، ح ٢٥٧٤، وفي كتاب مواقيت الصلاة ، باب فضل الصلاة لوقتها ، ح ٤٩٦ ، بلفظ " أي العمل أحب إلى الله " ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب بيان كون الإيمان بالله تعالى أفضل الأعمال ، ح ١٢٠ .

ثانياً – تقسيم المهام على الصحابة كل بحسب ما يناسبه :

فقد كان النبي صلى الله عليه وسلم يوكل إلى كل من أصحابه المهمة التي تتناسب مع قدراته الشخصية ، ويرشد إلى الرجوع إلى كل منهم بحسب المهمة التي يحسنها ، فمنهم من كلفهم بمهمة تعليم كتاب الله تعالى ، وأرشد صلى الله عليه وسلم إلى أخذ القرآن عنهم ، لما علمه من القدرات الشخصية التي منحهم الله إيهاها فكانوا أهلاً لنيل ذلك الشرف ، فعن مسروق قال : ذُكر عبد الله بن مسعود عند عبد الله بن عمرو رضي الله عنهم فقال : ذاك رجل لا أزال أحبه ، سمعت النبي صلى الله عليه و سلم يقول : (خذوا القرآن من أربعة ؛ من عبد الله بن مسعود – فبدأ به – وسالم مولى أبي حذيفة ، ومعاذ بن جبل ، وأبي بن كعب) متفق عليه[١] .

ومن الصحابة من كلفه النبي صلى الله عليه وسلم بمهمة الأذان لما علم من قدرته عليه ، ومناسبته له ، فعن عبد الله بن عمر رضي الله عنهما ، أنه قال : كان المسلمون حين قدموا المدينة يجتمعون فيتحينون الصلوات وليس ينادى بها أحد ، فتكلموا يوما فى ذلك ، فقال بعضهم : اتخذوا ناقوسا مثل ناقوس النصارى ، وقال بعضهم قرنا مثل قرن اليهود ، فقال عمر : أولا تبعثون رجلا ينادى بالصلاة ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (يا بلال قم فناد بالصلاة) . رواه مسلم[٢] .

ومنهم من يكون سفيراً لتبليغ دعوة الإسلام إلى الناس ، لتميزه بالقدرة على ذلك ، فعن أبي موسى رضي الله عنه : (أن رسول الله صلى الله عليه و سلم بعث معاذ و أبا موسى إلى اليمن ، وأمرهما أن يعلما الناس القرآن) رواه البيهقي .[٣]

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب فضائل الصحابة ، باب مناقب أبي بن كعب رضي الله عنه ، ح ٣٥٩٧ وفي كتاب فضائل القرآن ، باب القراء من أصحاب النبي صلى الله عليه وسلم ، ح ٤٧١٣، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب فضائل الصحابة ، باب من فضائل عبد الله بن مسعود وأمه رضي الله عنهما ، ح ٦٤٨٨ .

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الصلاة ، باب بدء الأذان ، ح ٨٦٣ .

(3) البيهقي ، أحمد بن الحسين ، **السنن الكبرى** ، (تحقيق : محمد عبد القادر عطا) ، مكتبة دار الباز ، مكة المكرمة ، ١٤١٤هـــ ، كتاب الزكاة ، باب لا تؤخذ صدقة شيء من الشجر غير النخل والعنب ، ح٧٢٤٢ ، ورواه

ومنهم من توكل إليه مهمة قيادة الجيوش للجهاد في سبيل الله ، فعن سهل بن سعد رضي الله عنه قال : قال النبي صلى الله عليه و سلم يوم خيبر (لأعطين الراية غدا رجلا يفتح على يديه يحب الله ورسوله ويحبه الله ورسوله) . فبات الناس ليلتهم أيهم يعطى فغدوا كلهم يرجونه فقال : (أين علي) فقيل يشتكي عينيه فبصق في عينيه ودعا له فبرأ كأن لم يكن به وجع ، فأعطاه فقال أقاتلهم حتى يكونوا مثلنا ؟ فقال (انفذ على رسلك حتى تنزل بساحتهم ثم ادعهم إلى الإسلام وأخبرهم بما يجب عليهم فوالله لأن يهدي الله رجلا بك خير لك من أن يكون لك حمر النعم) متفق عليه[١] .

ومنهم من يتولى مهمة الإعلام من خلال الشعر مدحاً وهجاءً وحماسة ، فعن عائشة أن رسول الله – صلى الله عليه وسلم– قال (اهجوا قريشا فإنه أشد عليها من رشق بالنبل). فأرسل إلى ابن رواحة فقال (اهجهم) فهجاهم فلم يرض فأرسل إلى كعب بن مالك ثم أرسل إلى حسان بن ثابت فلما دخل عليه قال حسان قد آن لكم أن ترسلوا إلى هذا الأسد الضارب بذنبه ثم أدلع لسانه فجعل يحركه فقال والذى بعثك بالحق لأفرينهم بلسانى فرى الأديم. فقال رسول الله –صلى الله عليه وسلم (لا تعجل فإن أبا بكر أعلم قريش بأنسابها – وإن لى فيهم نسبا – حتى يلخص لك نسبى) فأتاه حسان ثم رجع فقال يا رسول الله قد لخص لى نسبك والذى بعثك بالحق لأسلنك منهم كما تسل الشعرة من العجين. قالت عائشة فسمعت رسول الله –صلى الله عليه وسلم– يقول لحسان (إن روح القدس لا يزال يؤيدك ما نافحت عن الله ورسوله) وقالت سمعت رسول الله –صلى الله عليه وسلم– يقول (هجاهم حسان فشفى واشتفى) قال حسان :

هجوت محمدا فأجبت عنه وعند الله فى ذاك الجزاء
هجوت محمدا برا تقيا رسول الله شيمته الوفاء
فإن أبى ووالده وعرضى لعرض محمد منكم وقاء

الحاكم في المستدرك ، كتاب فضائل القرآن ، باب ذكر فضائل سور وآي متفرقة ، ح٢٠٨٤ ، وقال : هذا حديث صحيح على شرط الشيخين ولم يخرجاه هكذا ، وقال الهيثمي : رجاله رجال الصحيح [مجمع الزوائد ٢٨٣/٦]

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الجهاد والسير ، باب فضل من أسلم على يديه رجل ، ح٢٨٤٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب فضائل الصحابة ، باب من فضائل علي بن أبي طالب رضي الله عنه ، ح٦٣٧٦ .

ثكلت بنيتى إن لم تروها تثير النقع من كنفى كداء
يبارين الأعنة مصعدات على أكتافها الأسل الظماء
تظل جيادنا متمطرات تلطمهن بالخمر النساء
فإن أعرضتمو عنا اعتمرنا وكان الفتح وانكشف الغطاء
وإلا فاصبروا لضراب يوم يعز الله فيه من يشاء
وقال الله قد أرسلت عبدا يقول الحق ليس به خفاء
وقال الله قد يسرت جندا هم الأنصار عرضتها اللقاء
لنا فى كل يوم من معد سباب أو قتال أو هجاء
فمن يهجو رسول الله منكم ويمدحه وينصره سواء
وجبريل رسول الله فينا وروح القدس ليس له كفاء .

أخرجه مسلم في صحيحيه [١] .

---

(1) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب فضائل الصحابة ، باب فضائل حسان بن ثابت ، ح٦٥٥٠ .

الفصل الثالث : وسائل الإقناع في السنة النبوية

المبحث الأول : مفهوم وسائل الإقناع في السنة النبوية وخصائصها

المطلب الأول : مفهوم وسائل الإقناع في السنة النبوية

تعريف وسائل الإقناع :

الوسائل جمع وسيلة ، والأصل في معناها اللغوي أنها ما يُتقرب به إلى الغير ، يقال: وسل فلان إلى ربه وسيلة ، وتوسل إليه بوسيلة ، أي تقرب إليه بعمل[١] ، وتأتي الوسيلة بمعنى المنزلة عند الملك ، وتأتي بمعنى الدرجة وتأتي بمعنى القربة[٢] ، ويتضح من المعنى الأول أن الوسيلة يقصد بها الطريق التي توصل إلى مقصود .

والوسائل في اصطلاح علماء الأصول في بعض معانيها : المسالك المفضية إلى تحقيق المصالح الشرعية[٣] ، ووسائل الدعوة في اصطلاح فقه الدعوة والاحتساب : هي مجموعة الطرق التي يستعين بها الدعاة لتحسين الاتصال بالمدعوين، بهدف حضهم على الطاعة والبعد عن المعصية أو دعوتهم إلى الدخول في الإسلام[٤] .

ومن خلال ما سبق يتضح أن المقصود بوسائل الإقناع : هي الطرق التي يتواصل من خلالها طرف ما مع طرف آخر بهدف حمله على تغيير معلوماته أو رأيه أو سلوكه تجاه شيء محدد برضاً وطمأنينة منه .

وأما وسائل الإقناع في السنة النبوية ، فيقصد بها : الطرق التي تواصل من خلالها النبي صلى الله عليه وسلم مع الناس لحملهم على اتباع دين الإسلام برضاً وطمأنينة منهم .

---

(1) انظر الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ١٨٤١/٥

(2) انظر ابن منظور ، **لسان العرب** ٧٢٤/١١

(3) جحيش ، بشير بن مولود ، الاجتهاد التنزيلي ، ١/ ٦١

(4) الكحلوت ، **وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني** ، ص٢ .

المطلب الثاني : خصائص وسائل الإقناع في السنة النبوية

لقد استعان البشر منذ القدم بعدة وسائل لنقل أفكارهم ومعتقداتهم إلى الآخرين وإقناعهم بها ، فجاء الإسلام فأصل لأفضل تلك الوسائل ، وأكثرها تأثيراً ، وطبق النبي صلى الله عليه وسلم ذلك عملياً ، فكان من هديه صلى الله عليه وسلم الاستعانة بالخطبة والحوار والمواعظ والكتابة وغيرها ، ليتواصل من خلالها مع الناس يبلغهم دين الله تعالى ويدعوهم لاتباع شرعه .

وقد اختصت وسائل الإقناع الواردة في السنة النبوية بعدة خصائص نجملها في الآتي :

- الأصالة :

فالمجتمع الذي نشأ فيه النبي صلى الله عليه وسلم ، تعارف أهله قبل الإسلام بزمن طويل على هذه الوسائل للتأثير على الآخرين ، بل كانوا مضرب المثل في استخدام بعض هذه الوسائل – كالخطابة مثلاً – لكونهم أهل فصاحة وبلاغة ، فلم يأتهم النبي صلى الله عليه وسلم بوسائل جديدة ، خارجة عما ألفوه في بيئتهم ، وما يوافق طبائعهم ، ليكون ذلك أدعى لقبولهم الحق ، وأيسر لفهم الخطاب .

- اليسر وسهولة التطبيق :

عندما أمره الله تعالى نبيه محمد صلى الله عليه وسلم بإبلاغ الدعوة للناس بقوله تعالى : ﴿وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الأَقْرَبِينَ﴾[1] لم يكن صلى الله عليه وسلم بحاجة إلى أكثر من صعوده على مكان بارز ، وإلقاء خطبة يبلغ فيها الناس .

فعن ابن عباس رضي الله عنهما قال : لما نزلت ﴿ وَأَنْذِرْ عَشِيرَتَكَ الأَقْرَبِينَ ﴾ صعد النبي صلى الله عليه وسلم على الصفا ، فجعل ينادي يا بني فهر يا بني عدي لبطون قريش ، حتى اجتمعوا فجعل الرجل إذا لم يستطع أن يخرج أرسل رسولا لينظر ما هو ، فجاء أبو لهب وقريش ، فقال : (أرأيتكم لو أخبرتكم أن خيلا بالوادي تريد أن تغير عليكم أكنتم مصدقي ؟) قالوا : نعم ما جربنا عليك إلا صدقا ، قال : (فإني نذير لكم بين يدي عذاب شديد) فقال أبو لهب : تبا لك سائر

---

(1) سورة الشعراء ، الآية ٢١٤

اليوم ألهذا جمعتنا ، فنزلت : ﴿ تَبَّتْ يَدَا أَبِي لَهَبٍ وَتَبَّ (١) مَا أَغْنَى عَنْهُ مَالُهُ وَمَا كَسَبَ (٢) ﴾[١]، متفق عليه[٢] ، وهكذا نجد أن هذه الوسائل يمكن لأغلب الناس تطبيقها ، دون الحاجة إلى تكاليف مادية ، أو جهد بدني كبير .

- موافقة الفطرة :

فالإنسان مفطور على الميل إلى المحادثة والمؤانسة مع غيره ؛ كما قيل : الإنسان مدني بطبعه ، ولا يمكن أن يتم ذلك إلا عن طريق التخاطب والتحاور ؛ سواءً كان ذلك بالتواصل المنطوق أو المكتوب ، فوسائل الإقناع في السنة النبوية لا تخرج عن أنواع التواصل إما المنطوق أو المكتوب .

---

(1) سورة المسد ، الآيتين ١ و٢ .

(2) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب تفسير القرآن ، باب وأنذر عشيرتك الأقربين وأخفض جناحك ، ح٤٣٩٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب في قوله تعالى: (وأنذر عشيرتك الأقربين) ، ح٣٠٧ .

المبحث الثاني : وسائل الإقناع العامة في السنة النبوية

المطلب الأول : الخطبة

تعريف الخطبة :

الخطبة من الخطب ، وهو : الشأن أو الأمر صغر أو عظم(١) ، وقيل هو : سبب الأمر ، تقول: ما خطبك ؟ أي ما أمرك ، وخطبت على المنبر خُطبة بالضم ، وخاطبه بالكلام مخاطبةً وخطاباً. وخطبت المرأة خطبة بالكسر(٢) .

والخطبة بالضم هي : الكلام المنظوم المتضمن شرح خطب عظيم وكانوا لا يخطبون إلا في الأمور العظام فسمي كل كلام يتضمن شرح خطب عظيم خطبة (٣) ، أو هي : الكلام المنثور يخاطب به متكلم فصيح جمعا من الناس لإقناعهم ومن الكتاب صدره ، وجمعها خطب٤ .

ويعد أسلوب الخطابة من أكثر الأساليب استخداماً في السنة النبوية ، وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم الخطابة على عدة مجالات ، منها : خطبة الجمعة ، وهي أهمها وأكثرها تكرراً ، وخطبة العيد ، وخطبة عرفة ، إضافة إلى الخطب الطارئة مختلفة المناسبات ، فقد كان من سنته صلى الله عليه وسلم أن يخطب الناس كلما حصل أمر مهم ، أو وقع من أحدهم معصية ، أو أراد بيان حكم عام أو غيره .

وقد وصف أصحابه رضي الله عنهم صفة خطبته ليوم الجمعية فعن ابن عمر رضي الله عنهما قال : (كان النبي صلى الله عليه و سلم يخطب قائما ثم يقعد ثم يقوم كما تفعلون الآن) متفق عليه (١) .

---

(1) لسان العرب ١١٩٤/٢

(2) انظر الجوهري : الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ١٢١/١

(3) المناوي ، محمد عبد الرؤوف (ت ١٠٣١هـ) ، **التوقيف على مهمات التعاريف** ، ط ١ ، (تحقيق : محمد رضوان الداية) ، دار الفكر المعاصر , بيروت ، ١٤١٠هـ ، ٣١٨/١ .

(4) مصطفى ، إبراهيم ، وآخرون ، المعجم الوسيط ، ٢٤٣/١

وعن جابر بن عبد الله قال كان رسول الله –صلى الله عليه وسلم– إذا خطب احمرت عيناه وعلا صوته واشتد غضبه حتى كأنه منذر جيش يقول صبحكم ومساكم ، ويقول (بعثت أنا والساعة كهاتين) ويقرن بين إصبعيه السبابة والوسطى ويقول (أما بعد ، فإن خير الحديث كتاب الله وخير الهدى هدى محمد وشر الأمور محدثاتها وكل بدعة ضلالة) ثم يقول (أنا أولى بكل مؤمن من نفسه من ترك مالا فلأهله ومن ترك دينا أو ضياعا فإلى وعلى)

وفي رواية : كانت خطبة النبى –صلى الله عليه وسلم– يوم الجمعة يحمد الله ويثنى عليه ثم يقول على إثر ذلك وقد علا صوته . رواه مسلم[٢] .

فقد كان من سنته صلى الله عليه وسلم أن يخطب الناس كلما حصل أمر مهم ، أو وقع من أحد معصية ولا يحب أن يوجه الكلام له مباشرة لأدبه صلى الله عليه وسلم ، ومن ذلك ما ترويه عائشة رضي الله عنها قالت : أن بريرة جاءت تستعينها في كتابتها ولم تكن قضت من كتابتها شيئا قالت لها عائشة : ارجعي إلى أهلك فإن أحبوا أن أقضي عنك كتابتك ويكون ولاؤك لي فعلت ، فذكرت ذلك بريرة لأهلها فأبوا وقالوا إن شاءت أن تحتسب عليك فلتفعل ويكون ولاؤك لنا ، فذكرت ذلك لرسول الله صلى الله عليه وسلم فقال لها رسول الله صلى الله عليه وسلم : (ابتاعي فأعتقي فإنما الولاء لمن أعتق) قال : ثم قام رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال : (ما بال أناس يشترطون شروطا ليست في كتاب الله من اشترط شرطا ليس في كتاب الله فليس له وإن شرط مائة مرة شرط الله أحق وأوثق) . رواه البخاري[٣] .

---

(1) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب الجمعة ، باب الخطبة قائماً ، ح٨٧٨ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الجمعة ، باب ذكر الخطبتين قبل الصلاة وما فيهما من الجلسة ، ح ٢٠٣١ .

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الجمعة ، باب تخفيف الصلاة والخطبة ، ح ٢٠٤٢ و ٢٠٤٣ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب العتق ، باب ما يجوز من شروط المكاتب ، ح٢٣٧٣ .

المطلب الثاني : الموعظة

تعريف الموعظة :

الموعظة : من الوعظ ، والعظة والموعظة النصح والتذكير بالعواقب ، قال ابن سيده : هو تذكيرك للإنسان بما يلين قلبه من ثواب وعقاب[١] ، وقيل الوَعْظ: التخويف ، والعِظَة الاسمُ منه[٢] .

وقد ورد في السنة استخدام النبي صلى الله عليه وسلم الموعظة في عدة مواقف ، فعن العرباض بن سارية قال : وعظنا رسول الله صلى الله عليه وسلم يوما بعد صلاة الغداة موعظة بليغة ذرفت منها العيون ، ووجلت منها القلوب ، فقال رجل إن هذه موعظة مودع فماذا تعهد إلينا يارسول الله ؟ قال : (أوصيكم بتقوى الله والسمع والطاعة وإن عبد حبشي ، فإنه من يعش منكم يرى اختلافا كثيرا وإياكم ومحدثات الأمور فإنها ضلالة فمن أدرك ذلك منكم فعليه بسنتي وسنة الخلفاء الراشدين المهديين عضوا عليها بالنواجذ) . رواه الترمذي[٣].

---

(1) لسان العرب ٦/ ٤٨٧٣

(2) انظر : ابن فارس ، معجم مقاييس اللغة ، ١٢٦/٦

(3) الترمذي ، **الجامع الصحيح** ، كتاب العلم عن رسول الله ، باب ما جاء في الأخذ بالسنة واجتناب البدع ، ح٢٦٠٠ ، وقال : حديث صحيح ، ورواه أبو داود في سننه ، كتاب السنة ، باب في لزوم السنة ، ح٤٦٠٩ ، وابن ماجة في سننه ، في افتتاح الكتاب ، باب اتباع سنة الخلفاء الراشدين المهديين ، ح٤٣ ، والإمام أحمد في مسنده ١٢٦/٤ ، ح١٧١٨٤ ، ورواه الحاكم في المستدرك ، كتاب العلم ، ح٣٢٩ ، وقال : حديث صحيح ، ووافقه الذهبي ، وقال ابن الملقن : هذا الحديث صحيح [البدر المنير ٥٨٢/٩]

المطلب الثالث : الحوار

تعريف الحوار :

والحوار المقصود هنا : تبادل النبي صلى الله عليه وسلم الحديث مع الآخرين ، وهذا خلاف الخطبة والموعظة لأن الكلام فيهما في الأصل من طرف النبي صلى الله عليه وسلم وحده بينما الطرف الآخر يستمع غالباً فحسب [١].

وقد كان الحوار من أكثر الوسائل التي استعان بها صلى الله عليه وسلم في تبليغ دعوته للناس ، فقد حاور أصحابه صغاراً وكباراً ، نساءً ورجالاً ، كما حاور المنافقين و المشركين ، وحاور اليهود والنصارى .

وقد تنوعت أساليبه في الحوار صلى الله عليه وسلم ، فقد تكون استفهاماً ، أو مجادلة ، أو أخباراً ، أو تعليماً ، أو ترغيباً أو ترهيباً ، أوغير ذلك .

والأحاديث في هذا أكثر من أن يتسع لها المقام ، ولكن من أمثلتها حواره صلى الله عليه وسلم لأجل التعليم والبيان لأصحابه ومن ذلك : ما رواه أبوهريرة أن رسول الله –صلى الله عليه وسلم– قال (أتدرون ما الغيبة) قالوا الله ورسوله أعلم. قال (ذكرك أخاك بما يكره) قيل أفرأيت إن كان فى أخى ما أقول ؟ قال (إن كان فيه ما تقول فقد اغتبته وإن لم يكن فيه فقد بهته) ، رواه مسلم[٢] .

---

(1) انظر تعريف الحوار ص ١٦ .

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب البر والصلة والآداب ، باب تحريم الغيبة ، ح٦٧٥٨

المطلب الرابع : الكتابة

تعريف الكتابة :

الكتابة من كَتَبَه كَتْباً وكِتاباً أي : خَطَّه ، والكتاب : ما يكتب فيه ، والكاتب : العالِم ، والكُتَّاب : الكاتِبون ، والمَكْتَب: موضع التَّعليم(١).

وقد استعان النبي صلى الله عليه وسلم بهذه الوسيلة المهمة في عدة مواقف ، فعن أنس أن نبي الله صلى الله عليه وسلم كتب إلى كسرى وإلى قيصر وإلى النجاشي وإلى كل جبار يدعوهم إلى الله تعالى وليس بالنجاشي الذي صلى عليه النبي صلى الله عليه وسلم ، رواه مسلم (٢).

---

(1) انظر : الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ، ١٦٥/١

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الجهاد والسير ، كتب النبي صلى الله عليه وسلم إلى ملوك الكفار يدعوهم ، ح٣٣٢٣ .

الفصل الرابع : أساليب الإقناع في السنة النبوية

المبحث الأول : مفهوم أساليب الإقناع في السنة النبوية وأهميتها

المطلب الأول : مفهوم أساليب الإقناع في السنة النبوية

تعريف أساليب الإقناع :

الأساليب جمع أُسلوب ، وهو : الفن ، يقال أخذ فلان في أساليب من القول ، أي في فنون منه[١] والأساليب : أجناس الكلام وطرقه[٢]، وهو على أسلوب من أساليب القوم على طريق من طرقهم[٣] .

والمقصود بأساليب الإقناع : الفنون والمهارات التي يستخدمها طرف ما خلال تواصله مع طرف آخر بوسيلة من وسائل الإقناع .

ومن هنا يتضح الفرق بين أساليب الإقناع ووسائله ، فالأساليب أخص من الوسائل ، فتقول مثلاً : استخدمت أسلوب التمثيل في خطبتي ، فالتمثيل هنا يعد أسلوباً ، والخطبة وسيلة .

وأما أساليب الإقناع في السنة النبوية ، فيقصد بها : الفنون والمهارات التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم خلال تواصله مع الناس بوسيلة من وسائل الإقناع ، وتنقسم هذه الأساليب إلى قسمين رئيسين ، هما : أساليب الإقناع اللفظية ، وأساليب الإقناع غير اللفظية .

---

(1) انظر الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ١٤٩/١

(2) انظر **الجوهري** ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ٢١٧٧/٦

(3) المناوي ، **التوقيف على مهمات التعاريف** ٤١١/١

المطلب الثاني : أهمية أساليب الإقناع

بالنظر إلى أن وسائل الإقناع هي أحد أركان عملية الإقناع وجزء لا ينفصل عنها ، فإن أساليب الإقناع تعد أهم من وسائله ، ذلك لأن الأساليب هي الطرق التي تمكننا من الاستخدام الصحيح لتلك الوسائل ، فإذا أمكننا القول بأن وسائل الإقناع هي الأبواب التي نلج من خلالها إلى إقناع الآخرين ؛ فإن أساليب الإقناع هي مفاتيح تلك الأبواب .

ومن هنا نجد كثيراً من الناس قد يستعين بعدة وسائل لإقناع الآخرين ؛ كالخطبة ، والموعظة ، والحوار ، والكتابة ، وغيرها ، ولكنه مع ذلك لا ينجح في التأثير في الآخرين ، أو إقناعهم بما يريد ، بينما يستعين غيره بنفس تلك الوسائل ، فيحقق نجاحاً باهراً في الإقناع والتأثير على الآخرين ، والسبب في ذلك هو عدم استخدامه للأساليب المناسبة عند الاستعانة بتلك الوسائل .

وأساليب الإقناع كثيرة ومتعددة ، وتختلف فيما بينها من حيث قوة التأثير ، وسهولة الاستخدام ، وهي في مجملها إما أساليب لفظية أو غير لفظية ، وهو ما سيأتي تفصيله في المبحث التالي .

المبحث الثاني : أساليب الإقناع اللفظية في السنة النبوية

المطلب الأول : أساليب الإقناع البلاغية في السنة النبوية

تعد أساليب الإقناع اللفظية في السنة النبوية بشكل عام أوسع وأكثر استخداماً من أساليب الإقناع غير اللفظية ، ومن أبرز تلك الأساليب اللفظية ، ما يعتمد منها على بلاغة اللفظ ، وهي ما يمكن تسميته بأساليب الإقناع البلاغية ، والتي يمكن إجمالها في الأساليب التالية :

أولاً – براعة الاستهلال :

وهي حسن الابتداء ، ويقصد به ابتداء الكلام بما يناسب المقصود ، وهذا الأمر غاية في الأهمية فالمدخل الاتصالي المناسب هو من أهم أساليب الإقناع ؛ لأنه يعمل على جذب الانتباه وإثارته . فهو مدخل إلى نفوس الناس ومفتاح لعقولهم وأفكارهم[١] ، وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم هذا الأسلوب في عدة صور كانت غاية في الروعة والتأثير ، ومن ذلك استخدامه لأسلوب الاستفهام ، لاستحضار فهوم المستمعين ، وإثارة انتباههم ، وحثهم على الإقبال عليه ، واستشعار أهمية ما يخبرهم به ، ولنأخذ مثالاً على ذلك ما رواه أبو بكرة رضي الله عنه ، أن النبي صلى الله عليه وسلم قعد على بعيره وأمسك إنسان بخطامه أو بزمامه ، قال : (أي يوم هذا ؟) . فسكتنا حتى ظننا أنه سيسميه سوى اسمه ، قال : (أليس يوم النحر) ، قلنا بلى . قال : (فأي شهر هذا ؟) فسكتنا حتى ظننا أنه سيسميه بغير اسمه ، فقال : (أليس بذي الحجة) ، قلنا بلى . قال : (فإن دماءكم وأموالكم وأعراضكم بينكم حرام كحرمة يومكم هذا ، في شهركم هذا ، في بلدكم هذا ،

---

(1) انظر : ثابت ، سعيد بن علي ، **الجوانب الإعلامية في خطب الرسول صلى الله عليه وسلم** ، وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد ، المملكة العربية السعودية ، ١٤١٧هـ ، ١٧٨/١ .

ليبلغ الشاهد الغائب ، فإن الشاهد عسى أن يبلغ من هو أوعى له منه) ، متفق عليه وهذا لفظ البخاري[١] .

ثانياً- التمثيل :

وهو تجسيد المعاني والأفكار في شكل محسوس ، مما يجعل لها تأثيراً كبيراً على السامع ، لما تحمله من إيجاز وتقريب للمراد في صورة مشوقة ، يقول عبد القاهر الجرجاني : واعلم أن مما اتفق عليه العقلاء أن التمثيل إذا جاء في أعقاب المعاني أو برزت هي باختصار في معرضه ونقلت عن صورها الأصلية إلى صورته ، كساها أبهة وكسبها منقبة ورفع من أقدارها وشب من نارها وضاعف قواها في تحريك النفوس لها ودعا القلوب إليها واستثار لها من أقاصي الأفئدة صبابة وكلفا وقسر الطباع على أن تعطيها محبة وشغفاً .[٢]

ولهذا أكثر الله سبحانه وتعالى في كتابه من التمثيل ، وكذلك النبي صلى الله عليه وسلم أكثر من استخدام التمثيل ، ولنأخذ نموذجاً لذلك من السنة النبوية ، فعن أبي موسى رضي الله عنه ، عن النبي صلى الله عليه و سلم قال : (مثل ما بعثني الله به من الهدى والعلم كمثل الغيث الكثير أصاب أرضا فكان منها نقية قبلت الماء فأنبتت الكلأ والعشب الكثير وكانت منها أجادب أمسكت الماء فنفع الله بها الناس فشربوا وسقوا وزرعوا وأصابت منها طائفة أخرى إنما قيعان لا تمسك ماء ولا تنبت

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب العلم ، باب قول النبي صلى الله عليه وسلم رب مبلغ أوعى من سامع ، حديث رقم ٦٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب القسامة والمحاربين ، باب تغليظ تحريم الدماء والأعراض والأموال بنحوه وبزيادة في آخره ، حديث رقم ١٦٧٩ .

(2) الجرجاني ، عبد القاهر بن عبد الرحمن بن محمد (ت ٤٧١هـ) ، **أسرار البلاغة** ، مطبعة محمد على صبيح ، ١٣٧٩ هـ ١٩٥٩م ، ص٨٤ .

كلأ فذلك مثل من فقه في دين الله ونفعه ما بعثني الله به فعلم وعلم ومثل من لم يرفع بذلك رأسا ولم يقبل هدي الله الذي أرسلت به) متفق عليه([١]) .

عن جابر بن عبد الله أن رسول الله –صلى الله عليه وسلم– مر بالسوق داخلا من بعض العالية والناس كنفته ، فمر بجدى أسك ميت فتناوله فأخذ بأذنه ثم قال (أيكم يحب أن هذا له بدرهم) فقالوا ما نحب أنه لنا بشيء وما نصنع به ، قال (أتحبون أنه لكم) قالوا والله لو كان حيا كان عيبا فيه لأنه أسك ، فكيف وهو ميت فقال (فوالله للدنيا أهون على الله من هذا عليكم) رواه مسلم[٢] .

ثالثاً – القصص :

أصل القصص من القص وهو تتبع الأثر([٣]) ، والقصص : تتبع الوقائع بالإخبار عنها شيئا بعد شيء في ترتيبها([٤]) ، والمقصود بالقصص في السنة النبوية هو : ما ورد في السنة النبوية من تتبع الوقائع الماضية بالإخبار عنها شيئاً بعد شيء .

وقد أمر الله تعالى نبيه صلى الله عليه وسلم بأن يقص ما يعلمه من القصص على الناس ، يقول الله تعالى : ﴿ فَاقْصُصِ الْقَصَصَ لَعَلَّهُمْ يَتَفَكَّرُونَ ﴾ ([5]) ، وما ذاك إلا لما للقصص من تأثير عظيم في الإقناع .

ولذا فقد كثرت القصص في السنة النبوية ، وتنوعت مواضيعها ، ومن ذلك ما رواه أبوهريرة عن النبي صلى الله عليه و سلم قال : (إن ثلاثة في بني إسرائيل أبرص وأقرع وأعمى بدا لله أن يبتليهم فبعث إليهم ملكا فأتى الأبرص فقال أي شيء أحب إليك ؟ قال لون حسن وجلد

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب العلم ، باب فضل من علم وعلم ، ح ٧٩ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الفضائل ، باب بيان مثل ما بعث به النبي صلى الله عليه وسلم من الهدى والعلم ، ح ٦٠٩٣ .

(2) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الزهد والرقائق ، ح ٧٦٠٧ .

(3) الفيروزآبادي ، **القاموس المحيط** ، ص٨٠٩ .

(4) انظر : المناوي ، **التوقيف على مهمات التعاريف** ، ص ٥٨٤

(5) سورة الأعراف ، الآية ١٧٦ .

حسن قد قذرني الناس قال فمسحه فذهب عنه فأعطي لونا حسنا وجلدا حسنا فقال أي المال أحب إليك ؟ قال الإبل – أو قال البقر هو شك في ذلك أن الأبرص والأقرع قال أحدهما الإبل وقال الأخر البقر – فأعطي ناقة عشراء فقال يبارك لك فيها . وأتى الأقرع فقال أي شيء أحب إليك ؟ قال شعر حسن ويذهب عني هذا قد قذرني الناس قال فمسحه فذهب وأعطي شعرا حسنا قال فأي المال أحب إليك ؟ قال البقر قال فأعطاه بقرة حاملا وقال يبارك لك فيها . وأتى الأعمى فقال أي شيء أحب إليك ؟ قال يرد الله إلي بصري فأبصر به الناس قال فمسحه فرد الله إليه بصره قال فأي المال أحب إليك ؟ قال الغنم فأعطاه شاة والدا فأنتج هذان وولد هذا فكان لهذا واد من إبل ولهذا واد من بقر ولهذا واد من غنم ثم إنه أتى الأبرص في صورته وهيئته فقال رجل مسكين تقطعت بي الحبال في سفري فلا بلاغ اليوم إلا بالله ثم بك أسألك بالذي أعطاك اللون الحسن والجلد الحسن والمال بعيرا أتبلغ عليه في سفري . فقال له إن الحقوق كثيرة فقال له كأني أعرفك ألم تكن أبرص يقذرك الناس فقيرا فأعطاك الله ؟ فقال لقد ورثت لكابر عن كابر فقال إن كنت كاذبا فصيرك الله إلى ما كنت . وأتى الأقرع في صورته وهيئته فقال له مثل ما قال لهذا فرد عليه مثل ما رد عليه هذا فقال إن كنت كاذبا صيرك الله إلى ما كنت . وأتى الأعمى في صورته فقال رجل مسكين وابن سبيل وتقطعت بي الحبال في سفري فلا بلاغ اليوم إلا بالله ثم بك أسألك بالذي رد عليك بصرك شاة أتبلغ بها في سفري فقال قد كنت أعمى فرد الله بصري وفقيرا فقد أغناني فخذ ما شئت فوالله لا أجهدك اليوم بشيء أخذته لله فقال أمسك مالك فإنما ابتليتم فقد رضي الله عنك وسخط على صاحبيك) متفق عليه[(١)] .

رابعاً – التكرار :

التكرار والتكرير هو إعادة الشيء مرة بعد مرة[(٢)] ، وهو من الأساليب البلاغية التي فيها تقريراً للمعاني في الأفهام ، وتثبيتاً لحفظها في الصدور ، ولفتاً للأنظار إلى أهمية الموضوع ، "ولقد

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأنبياء ، باب ما ذكر عن بني إسرائيل ، ح ٣٢٧٧ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الزهد والرقائق ، ح ٧٦٢٠ .

(2) انظر : الجوهري ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ،٨٠٥/٢ ، وابن منظور ، **لسان العرب** ، ٣٨٥١/٥.

احتفى الخطاب الإعلامي النبوي بأسلوب التكرير احتفاء عظيما , وأكثر الرسول صلى الله عليه وسلم من استخدامه حتى صار سمة من سمات الخطاب الإعلامي النبوي في جميع نماذج خطبه صلى الله عليه وسلم , وذلك لما للتكرار من أثر في ترسيخ الأفكار والقيم في النفوس , والرسول صلى الله عليه وسلم باستخدامه لهذا الأسلوب ينطلق في ذلك من هدي القرآن الكريم , فقد جاء القرآن بهذا الأسلوب لما جبلت عليه الفطرة الإنسانية من الانتفاع بما يكرر عليها قال الله تعالى: ﴿اللَّهُ نَزَّلَ أَحْسَنَ الْحَدِيثِ كِتَابًا مُتَشَابِهًا مَثَانِيَ تَقْشَعِرُّ مِنْهُ جُلُودُ الَّذِينَ يَخْشَوْنَ رَبَّهُمْ ﴾[١] ." [٢]

وقد أخبر الصحابي الجليل أنس بن مالك عن هديه صلى الله عليه وسلم في ذلك فقال : عن النبي صلى الله عليه وسلم : أنه كان إذا تكلم بكلمة أعادها ثلاثا حتى تفهم عنه وإذا أتى قوم فسلم عليهم سلم عليهم ثلاثا) رواه البخاري[٣] .

ومما ورد في استخدام النبي صلى الله عليه وسلم لأسلوب التكرار ما رواه عبد الله بن معقل قال : قال النبي صلى الله عليه و سلم (بين كل أذانين صلاة) قالها ثلاثاً ، قال فى الثالثة (لمن شاء) متفق عليه[٤] .

وعن أنس بن مالك قال : صلى لنا النبي صلى الله عليه و سلم في رقي المنبر فأشار بيديه قبل قبلة المسجد ثم قال : (لقد رأيت الآن منذ صليت لكم الصلاة الجنة والنار ممثلتين في قبلة هذا الجدار ، فلم أر كاليوم في الخير والشر) ثلاثاً . رواه البخاري[٥] .

---

(1) سورة الزمر ، الآية ٢٣ .

(2) ثابت ، **الجوانب الإعلامية في خطب الرسول صلى الله عليه وسلم** ، ص١٨٧ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب العلم ، باب من أعاد الحديث ثلاثاً ليفهم عنه ، ٩٥ .

(4) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأذان ، باب بين كل أذانين صلاة لمن شاء ، ح٦٠١ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب صلاة المسافرين ، باب بين كل أذانين صلاة ، ح ١٩٧٧ .

(5) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب صفة الصلاة ، باب رفع البصر إلى الامام في الصلاة ، ح ٧١٦ .

المطلب الثاني : أساليب الإقناع العقلية في السنة النبوية

أولاً – الاستدلال :

أصل الاستدلال : طلب الدليل ، وقد عرف الاستدلال بعدة تعريفات ، فقد عرفه بعض العلماء بأنه : ذكر الدليل [١] ، وعرف كذلك بأنه : تقرير الدليل لإثبات المدلول .[٢]

وقوة الاستدلال لها أثر بالغ في الإقناع ، سواءً كان استدلالاً بالأدلية النقلية ، أو الحسية ، أوغيرها ، ولذا فقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم هذا الأسلوب العقلي في عدد من خطاباته ، ومما ورد عنه صلى الله عليه وسلم في ذلك ، ما رواه أنس رضي الله عنه ، عن النبي صلى الله عليه و سلم أنه قال : (من نسي صلاة فليصل إذا ذكرها ، لا كفارة لها إلا ذلك ﴿ وأقم الصلاة لذكري ﴾) متفق عليه[٣] .

ففي هذا الحديث استدل النبي صلى الله عليه وسلم على ما ذكره من حكم شرعي بدليل نقلي من كتاب الله تعالى .

ثانياً – التعليل :

التعليل : هو تقرير ثبوت المؤثر لإثبات الأثر[٤] ، والتعليل عند أهل المناظرة : هو تبيين علة الشيء ، وما يستدل به من العلة على المعلول[٥] ، والمقصود هنا : بيان علة الشيء الذي ورد فيه الأمر أو النهي ، ولا شك أن هذا له دور كبير في الإقناع والتأثير ، ولذا فقد ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم استخدام أسلوب بيان العلة فيما ينهى عنه أو يأمر به ، ومن ذلك ما رواه ابن

---

(1) الآمدي ، علي بن محمد ، (ت ٦٣١هـ) ، **الإحكام في أصول الأحكام** ، ط١ ، (تحقيق : سيد الجميلي) ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٤٠٤هـ ، ١٢٥/٤ .

(2) المناوي ، **التوقيف على مهمات التعاريف** ، ص٥٦ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب مواقيت الصلاة ، باب من نسي الصلاة فليصل إذا ذكرها ، ح ٥٧٢ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب المساجد ، باب قضاء الصلاة الفائتة واستحباب تعجيل قضائها ، ح ١٥٩٨ .

(4) الجرجاني ، **التعريفات** ، ص٨٦ .

(5) إبراهيم مصطفى وآخرون ، **المعجم الوسيط** ، ٦٢٣/٢ .

عباس : أن رجلا لعن الريح – وفي رواية : إن رجلا نازعته الريح رداءه – على عهد النبى صلى الله عليه وسلم فلعنها ، فقال النبى صلى الله عليه وسلم: (لا تلعنها فإنها مأمورة وإنه من لعن شيئا ليس له بأهل رجعت اللعنة عليه)(١).

ففي هذا الحديث نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن لعن الريح ، ولم يكتف صلى الله عليه وسلم بذلك ، بل بين العلة في النهي عن لعن الريح ، ثم بين العقوبة المترتبة على ذلك ليكون ذلك أبلغ في الإقناع .

ثالثاً – القياس :

أصل القياس التقدير ، يقال قست الشئ بالشئ : قدرته على مثاله(٢) ، والقياس اصطلاحاً ، عرّف بتعريفات كثيرة فقيل : هو تشبيه مالا حكم فيه بما فيه حكم في المعنى(٣) ، وقيل : هو إلحاق فرع بأصل في الحكم الشرعي الثابت له لاشتراكهما في علة الحكم (٤)

وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم أسلوب القياس العقلي في الإقناع من خلال حواراته صلى الله عليه وسلم مع بعض الصحابة في وقائع عدة ، فمن ذلك ما رواه أبو هريرة رضي الله عنه : أن رسول الله صلى الله عليه و سلم جاءه أعرابي فقال يا رسول الله إن امرأتي ولدت غلاما أسود فقال (هل لك من إبل) . قال نعم قال (ما ألوانها) . قال حمر قال (هل فيها من أورق) .

---

(1) أبو داود ، **السنن** ، كتاب الأدب ، باب في اللعن ، ح ٤٩١٠ ، ورواه الترمذي ، **السنن** ، كتاب البر والصلة ، باب اللعنة ، ح١٩٧٨ ، وقال : حسن غريب ، ورواه الطبراني في المعجم الكبير ، ١٦٠/١٢ ، ح١٢٧٨٩ ، والبيهقي في شعب الإيمان ، باب في حفظ اللسان عند هبوب الريح ، ح٥٢٣٥ ، وابن حبان في صحيحه ، كتاب الحظر والإباحة ، باب اللعن ، ح٥٧٤٥ ، والحديث صحيح الإسناد .

(2) انظر : الجوهري ، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ٩٦٨/٣

(3) ابن حجر ، **فتح الباري شرح صحيح البخاري** ، ٤٤٤/٩ .

(4) السلمي ، عياض بن نامي ، **أصول الفقه الذي لا يسع الفقيهَ جهلُه** ، دار التدمرية ، ١٤٢٦هـ ، ص ١٠٢ .

قال نعم قال (فأنى كان ذلك) . قال أراه عرق نزعه قال (فلعل ابنك هذا نزعه عرق) متفق عليه[١].

فقد استدل أهل العلم بهذا الحديث في إثبات القياس ، وصحة العمل به[٢]، قال الإمام ابن دقيق العيد : واستدل به الأصوليون على العمل بالقياس فإن النبي صلى الله عليه وسلم حصل منه التشبيه لولد هذا الرجل المخالف للونه بولد الإبل المخالف لألوانها وذكر العلة الجامعة وهي نزع العرق[٣] .

وعن أبي أمامة قال أن فتى شاباً أتى النبي صلى الله عليه و سلم فقال : يا رسول الله ائذن لي بالزنا ، فأقبل القوم عليه فزجروه وقالوا : مه مه ، فقال : (أدنه) فدنا منه قريبا ، قال فجلس قال : (أتحبه لأمك ؟) قال لا والله جعلني الله فداءك ، قال : (ولا الناس يحبونه لأمهاتهم) ، قال : (أفتحبه لابنتك ؟) قال لا والله يا رسول الله جعلني الله فداءك ، قال : (ولا الناس يحبونه لبناتهم) قال : (أفتحبه لأختك ؟) قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : (ولا الناس يحبونه لأخواتهم) قال: (أفتحبه لعمتك ؟) ، قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : (ولا الناس يحبونه لعماتهم) قال: (أفتحبه لخالتك ؟) ، قال : لا والله جعلني الله فداءك ، قال : (ولا الناس يحبونه لخالاتهم) قال : فوضع يده عليه وقال : (اللهم اغفر ذنبه ، وطهر قلبه ، وحصن فرجه) ، فلم يكن بعد ذلك الفتى يلتفت إلى شيء . رواه الإمام أحمد[٤] .

---

(1) البخاري ، الجامع الصحيح ، كتاب المحاربين من أهل الكفر والردة ، باب ما جاء في التعريض ، ح ٦٤٥٥ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب اللعان ، ح ٣٨٣٩ .

(2) انظر : ابن حجر ، **فتح الباري شرح صحيح البخاري** ٤٤٤/٩ ، والعيني ، **عمدة القاري شرح صحيح البخاري** ٢١٠/٣٠ ، والنووي ، **المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج** ١٣٤/١٠ .

(3) ابن دقيق العيد ، **إحكام الأحكام شرح عمدة الأحكام** ، ص٤١٥.

(4) أحمد ، **المسند** ، ٢٥٦/٥ ح٢٢٢٦٥ ، ورواه الطبراني في المعجم الكبير ، ١٦٢/٨ ، ح٧٦٩٥ ، والبيهقي في شعب الإيمان ، باب في تحريم الفروج وما يجب من التعفف ، ٣٦٢/٤ ، ح٥٤١٥ ، قال الهيثمي : رجاله رجال الصحيح [مجمع الزوائد ١٥٥/١] ، وقال الحافظ العراقي : رواه أحمد بإسناد جيد ورجاله رجال الصحيح [المغني عن حمل الإسفار ٥٩٢/١]

المطلب الثالث : أساليب الإقناع العاطفية في السنة النبوية

أولاً – التودد وتأليف القلوب :

لقد كان من رحمة الله سبحانه بالنبي صلى الله عليه وسلم وبأمته أن جعله لين القلب لهم ، حسن الكلام معهم ، وقد امتن سبحانه عليه بذلك ، فقال في كتابه العزيز : ﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِنَ اللَّهِ لِنْتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنْتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ﴾ (1) ، قال الحسن البصري عن هذه الآية : هذا خُلُقُ محمد صلى الله عليه وسلم بعثه الله به(٢) أ.هـ

فكان النبي صلى الله عليه وسلم يتودد إلى الناس ويتألف قلوبهم ، مما كان له أكبر الأثر في إقناعهم ، واستمالة عواطفهم ، والمواقف في ذلك من سنته صلى الله عليه وسلم كثيرة يضيق المقام عن ذكرها ، وحسبنا الإشارة إلى بعضها.

فمن ذلك : ما رواه أنس بن مالك قال : بينما نحن فى المسجد مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إذ جاء أعرابي فقام يبول في المسجد ، فقال أصحاب رسول الله صلى الله عليه وسلم : مه مه ، قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (لا تزرموه ، دعوه) ، فتركوه حتى بال ، ثم إن رسول الله صلى الله عليه وسلم دعاه ، فقال له : (إن هذه المساجد لا تصلح لشىء من هذا البول ولا القذر ، إنما هى لذكر الله عز وجل والصلاة وقراءة القرآن) أو كما قال رسول الله صلى الله عليه وسلم ، قال : فأمر رجلا من القوم فجاء بدلو من ماء فشنه عليه . رواه البخاري ومسلم واللفظ له(٣) .

---

(1) سورة آل عمران ، الآية ١٥٩

(2) انظر : ابن كثير ، تفسير القرآن العظيم ، ١٤٨/٢ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الوضوء ، باب ترك النبي صلى الله عليه وسلم والناس الأعرابي حتى فرغ من بوله ، ح ٢١٦ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الطهارة ، باب وجوب غسل البول وغيره من النجاسات إذا حصلت في المسجد ، ح ٦٨٧ .

ومنها ما رواه أنس بن مالك رضي الله عنه -كذلك - قال : كنت أمشي مع النبي صلى الله عليه و سلم وعليه برد نجراني غليظ الحاشية فأدركه أعرابي فجذبه جذبة شديدة حتى نظرت إلى صفحة عاتق النبي صلى الله عليه و سلم قد أثرت به حاشية الرداء من شدة جذبته ، ثم قال : مر لي من مال الله الذي عندك (فالتفت إليه فضحك ثم أمر له بعطاء) متفق عليه(١) .

ثانياً - الترغيب :

الترغيب مصدر من الفعل رغَّب ، ورغبه في الشيء : جعله يرغبه ، وأعطاه ما رغب فيه(٢)، ورغبت في الشيء : إذا أردته ، ورغبت عن الشيء : إذا لم ترده وزهدت فيه(٣) ، والمقصود بأسلوب الترغيب في السنة النبوية : هو الحث على فعل الطاعات بذكر ما يُرغِّب فيها ، والترغيب في السنة النبوية جاء على عدة أضرب ، وهي :

- الترغيب من خلال بيان الأجر في الآخرة :

وهذا كثير في السنة النبوية ، ومن أمثلته ما رواه عقبة بن عامر قال : كانت علينا رعاية الإبل فجاءت نوبتى فروحتها بعشى فأدركت رسول الله صلى الله عليه وسلم قائما يحدث الناس ، فأدركت من قوله : (ما من مسلم يتوضأ فيحسن وضوءه ، ثم يقوم فيصلى ركعتين ، مقبل عليهما بقلبه ووجهه إلا وجبت له الجنة) ، قال : فقلت : ما أجود هذه ، فإذا قائل بين يدى يقول : التى قبلها أجود . فنظرت فإذا عمر ، قال إنى قد رأيتك جئت آنفا قال : (ما منكم من أحد يتوضأ فيبلغ

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الخمس ، باب ما كان النبي صلى الله عليه وسلم يعطي المؤلفة قلوبهم وغيرهم من الخمس ونحوه ، ح ٢٩٨٠ ،ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الزكاة ، باب إعطاء من سأل بفحش وغلظة ، ح٢٤٧٦ .

(2) إبراهيم مصطفى وآخرون ، المعجم الوسيط ٣٥٦/٢ .

(3) انظر : الجوهري ، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ١٣٧/١ .

- أو فيسبغ - الوضوء ثم يقول أشهد أن لا إله إلا الله وأن محمدا عبد الله ورسوله إلا فتحت له أبواب الجنة الثمانية يدخل من أيها شاء) رواه مسلم(١) .

- الترغيب من خلال تقديم الحوافز الدنيوية :

وهذا له أمثلة كثيرة في السنة النبوية ، ومن ذلك ما رواه أنس بن مالك : أن رسول الله صلى الله عليه و سلم قال (من أحب أن يبسط له في رزقه وينسأ له في أثره فليصل رحمه) متفق عليه٢ .

- الترغيب من خلال تقديم الحوافز الأخروية والدنيوية :

أي أن يرد في السنة الترغيب بطاعة من خلال بيان ما يترتب عليها من الأجر في الآخرة والخير في الدنيا ، ومن أمثلة ذلك ما وراه أبو هريرة قال قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم- (من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة ومن يسر على معسر يسر الله عليه فى الدنيا والآخرة ومن ستر مسلما ستره الله فى الدنيا والآخرة والله فى عون العبد ما كان العبد فى عون أخيه ومن سلك طريقا يلتمس فيه علما سهل الله له به طريقا إلى الجنة وما اجتمع قوم فى بيت من بيوت الله يتلون كتاب الله ويتدارسونه بينهم إلا نزلت عليهم السكينة وغشيتهم الرحمة وحفتهم الملائكة وذكرهم الله فيمن عنده ومن بطأ به عمله لم يسرع به نسبه) رواه مسلم(٣) .

---

(1) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الطهارة ، باب الذكر المستحب عقب الوضوء ، ح ٥٧٦ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب من بسط له في الرزق بصلة الرحم ، ح ٥٦٤٠ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب البر والصلة والأدب ، باب صلة الرحم وتحريم قطيعتها ، ح ٦٦٨٨ .

(3) مسلم ، **الصحيح** ، كتاب الذكر والدعاء والتوبة ، باب فضل الاجتماع على تلاوة القرآن وعلى الذكر ، ح٧٠٢٨.

ثالثاً – الترهيب :

الترهيب مصدر من الفعل رهَّب ، ورهِب رهبةً ورُهباً ورَهَباً : أي خاف[١] ، ورهَّبه الشيء: أخافه منه .

والمقصود بأسلوب الترهيب في السنة النبوية : هو التحذير من فعل المعصية بذكر ما يُرهَّب منها ، وقد جاء الترهيب في السنة النبوية على عدة أضرب كذلك ، وهي :

- الترهيب من خلال بيان العقوبة في الآخرة :

وهو أكثر أنواع الترهيب الواردة في السنة النبوية ، ومن أمثلته : ما رواه عبد الله بن عمرو رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه و سلم قال : (من قتل معاهدا لم يرح رائحة الجنة وإن ريحها توجد من مسيرة أربعين عاما) رواه البخاري[٢] .

- الترهيب من خلال بيان العقوبة أو الضرر في الدنيا :

ومن أمثلة ذلك ما رواه عبد الله بن عمر قال : أقبل علينا رسول الله صلى الله عليه و سلم فقال : (يامعشر المهاجرين : خمس إذا ابتليتم بهن – وأعوذ بالله أن تدركوهن – لم تظهر الفاحشة في قوم قط حتى يعلنوا بها إلا فشا فيهم الطاعون والأوجاع التي لم تكن مضت في أسلافهم الذين مضوا ، ولم ينقصوا المكيال والميزان إلا أخذوا بالسنين وشدة المئونة وجور السلطان عليهم ، ولم يمنعوا زكاة أموالهم إلا منعوا القطر من السماء ، ولولا البهائم لم يمطروا ، ولم ينقضوا عهد الله وعهد

(1) انظر : الجوهري ، الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية ١/١٤٠

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، أبواب الجزية والموادعة ، باب إثم من قتل معاهداً بغير جرم ، ح ٢٩٩٥ .

رسوله إلا سلط الله عليهم عدواً منء غيرهم فأخذوا بعض ما في بأيديهم ، وما لم تحكم أئمتهم بكتاب الله ، ويتخيروا مما أنزل الله إلا جعل الله بأسهم بينهم) رواه ابن ماجة [١].

(1) ابن ماجة ، **السنن** ، كتاب الفتن ، باب العقوبات ، ح ٤٠١٩ ، ورواه الطبراني في المعجم الأوسط بزيادة فيه ، ٦١/٥ ، ح٤٦٧١ ، وكذلك الحاكم في المستدرك ، كتاب الفتن والملاحم ، ح٨٦٢٣ ، وقال : صحيح الإسناد ولم يخرجاه ، ووافقه الذهبي ، وقال الهيثمي : رجاله ثقات [مجمع الزوائد ٣٨٢/٥] ، وقال البوصيري : هذا حديث صالح للعمل به وقد اختلف في ابن أبي مالك وأبيه [مصباح الزجاجة ١٧٦/٤] ، قلت : رواية ابن ماجة للحديث إسنادها ضعيف لوجود ابن أبي مالك وهو ضعيف ، ورواية الحاكم والطبراني إسنادها حسن لوجود الهيثم بن حميد وهو صدوق ، و حفص بن غيلان مختلف فيه ، وأقل أحواله الصدق ، والله أعلم .

• الترهيب من خلال بيان العقوبة في الدنيا الآخرة :

ومن أمثلة ذلك ما رواه أبو بكرة رضي الله عنه قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ما من ذنب أجدر أن يعجل الله تعالى لصاحبه العقوبة فى الدنيا ، مع ما يدخر له فى الآخرة مثل البغي وقطيعة الرحم) رواه الترمذي[١] .

(1) الترمذي ، **الجامع** ، كتاب صفة القيامة والرقائق والورع ، ح ٢٥١١ ، وقال : حديث حسن صحيح ، ورواه أبو دواد في سننه ، كتاب الأدب ، باب في النهي عن البغي ، ح ٤٩٠٤ ، وابن ماجة في سننه ، كتاب الزهد ، باب البغي ، ح٤٢١١ ، والبخاري في الأدب المفرد ، كتاب الوالدان ، باب عقوبة عقوق الوالدين ، ح٢٩ ، والبيهقي في سننه الكبرى ، كتاب الشهادات ، باب شهادة أهل العصبية ، ح٢٠٨٧١ ، وأحمد في مسنده ٣٨/٥ ، ح٢٠٤١٤ ، وابن حبان في صحيحيه ، كتاب البر والإحسان ، باب صلة الرحم وقطعها ، ح٤٥٥ ، والبزار في مسنده ، ١٢٨/٩ ، ح٣٦٧٨ ، والحاكم في المستدرك ، كتاب التفسير ، باب تفسير سورة النحل ، ح٣٣٥٩ ، وقال : صحيح الإسناد ، ووافقه الذهبي . قلت : الحديث رجاله ثقات غير عيينة بن عبد الرحمن فهو صدوق ، فالحديث بهذا الإسناد حسن والله أعلم .

المبحث الثالث : أساليب الإقناع غير اللفظية في السنة النبوية

المطلب الأول : الإقناع بالقدوة العملية في السنة النبوية

لقد تقرر لدى البشر أن اللسان أسرع أداة للإفصاح عما في النفس ، وأسهل طريقة للتواصل بين الناس ، بيد أن ثمة أساليب أخرى غير لفظية قد تكون في كثير من الأحيان أبلغ من اللسان ، وأسهل فهماً من الكلام ، ألا وهي الأساليب العملية ، أو ما يسمى باللغة غير المنطوقة ، فالتجارب تثبت أن الأفعال أقوى من الأقوال ، حيث أنها اللغة التي لا يعوقها اختلاف الألسن واللهجات ، ولا يعتريها سوء التعبير وسبق اللسان .

وقد كان من هدي النبي صلى الله عليه وسلم استخدام الأساليب غير اللفظية في الإقناع ، سواء كانت بشكل منفرد أو مزاوجة مع الأساليب اللفظية ، وقد تنوعت تلك الأساليب بحسب المقام والمخاطبين ، ولعل من أبرز ما تميز به الهدي النبوي في هذا المجال ، إقناع الناس بالقدوة العملية ، لا سيما وقد أمر الله عز وجل المسلمين بالاقتداء به صلى الله عليه وسلم ، كما قال تعالى : ﴿ لَقَدْ كَانَ لَكُمْ فِي رَسُولِ اللَّهِ أُسْوَةٌ حَسَنَةٌ لِمَنْ كَانَ يَرْجُو اللَّهَ وَالْيَوْمَ الآخِرَ وَذَكَرَ اللَّهَ كَثِيرًا ﴾[١] .

ومما ورد عن النبي صلى الله عليه وسلم من إقناع الناس بالقدوة العملية ما رواه ابن عباس قال : خرج النبي صلى الله عليه وسلم في رمضان إلى حنين والناس مختلفون فصائم ومفطر ، فلما استوى على راحلته ، دعا بإناء من لبن أو ماء ، فوضعه على راحته ، أو على راحلته ، ثم نظر إلى الناس ، فقال المفطرون للصوام : أفطروا . رواه البخاري[٢] .

---

(1) سورة الأحزاب ، الآية ٢١ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب المغازي ، باب غزوة الفتح في رمضان ، ح ٤٠٢٨ .

المطلب الثاني : عرض العينات المحسوسة في السنة النبوية

إن للوسائل التعليمية أهمية بالغة في إيصال المعلومة بأسرع وأوضح طريق ، وقد كان من هدي النبي صلى الله عليه وسلم استخدام هذا الأسلوب غير اللفظي ، ليؤازر به الأساليب اللفظية ، فيكون البيان أبلغ ، والتعليم أمتع .

فمن ذلك ما رواه على بن أبى طالب رضي الله عنه ، قال : إن نبي الله صلى الله عليه وسلم أخذ حريرا فجعله في يمينه ، وأخذ ذهباً فجعله في شماله ، ثم قال : (إن هذين حرام على ذكور أمتي) . رواه أبو داود [١] .

---

(1) أبو داود ، **السنن** ، كتاب اللباس ، باب في الحرير للنساء ، ح ٤٠٥٩، ورواه النسائي في سننه ، كتاب الزينة ، باب تحريم الذهب على الرجال ، ح٥٠٥٣ ، وابن ماجة في سننه ، كتاب اللباس ، باب لبس الذهب والحرير للنساء ، ح٣٥٩٥ بزيادة فيه ، وأحمد في مسنده ، ١١٥/١ ، ح٩٣٥ ، والطبراني في المعجم الأوسط ، ٢٢٧/٥ ، ح٥١٦١ ، والبيهقي في السنن الكبرى ، في أبواب الصلاة بالنجاسة وموضع الصلاة من مسجد وغيره ، باب الرخصة في الحرير والذهب للنساء ، ح٤٠١٩ ، والحديث إسناده ثقات غير أبي أفلح الهمداني فهو مقبول ، وله شواهد أخرى لا تخلو من ضعف ؛ ولكن له شاهد يتقوى به عن عقبة بن عامر ، أخرجه البيهقي في السنن الكبرى ، كتاب صلاة الخوف ، باب الرخصة للنساء في لبس الحرير والديباج ، ح٥٩٠٨ ، قال عنه ابن الملقن : ولا أعلم بسنده بأساً [البدر المنير ٦٤٧/١] قلت : إسناده حسن لوجود يحيى بن أيوب الغافقي ، والحسن بن ثوبان الهمداني وهما صدوقان ، ولعل الحديث بهذا يكون صحيحاً بشواهده ، والله أعلم .

المطلب الثالث : استخدام الإيماءات الجسدية في السنة النبوية

ويقصد بالإيماءات الجسدية : حركات الجسم التي يقوم بها الملقي ليؤثر بها على المتلقي ، سواء مستقلة بذاتها ، أو تزامناً مع الكلام ، وتشمل هذه الإيماءات تعبيرات الوجه ؛ كالابتسامة والعبوس ونظرات العينين ، إضافة إلى حركات اليدين ، والهيئة العامة للجسم .

وقد استخدم النبي صلى الله عليه وسلم العديد من هذه الإيماءات في تعامله مع الناس ، فكان لها أكبر الأثر في تقبلهم واقتناعهم بهذا الدين ، فقد كان يحرص على الابتسامة مع أصحابه صلى الله عليه وسلم ، كما روى ذلك جرير بن عبد الله رضي الله عنه قال : ما حجبني النبي صلى الله عليه و سلم منذ أسلمت ولا رآني إلا تبسم في وجهي ، ولقد شكوت إليه أني لا أثبت على الخيل فضرب بيده في صدري وقال (اللهم ثبته واجعله هاديا مهديا) ، متفق عليه[١] .

كما كان كثيراً ما يستخدم الإشارة باليدين أثناء تعليمه لأصحابه صلى الله عليه وسلم ، فعن سهل بن سعد : عن النبي صلى الله عليه و سلم قال (أنا وكافل اليتيم في الجنة هكذا) ، وقال بإصبعيه السبابة والوسطى ، رواه البخاري ومسلم[٢] .

بل إنه كان ينوع من الهيئة العامة لجسده صلى الله وسلم ، ليكون أبلغ في بيان أهمية ما يقوله ، فعن عبد الرحمن بن أبي بكرة عن أبيه قال : قال رسول الله صلى الله عليه و سلم (ألا أخبركم بأكبر الكبائر) . قالوا بلى يا رسول الله قال (الإشراك بالله وعقوق الوالدين) وكان متكئا فجلس فقال (ألا وقول الزور) . فما زال يكررها حتى قلنا ليته سكت ، متفق عليه[٣] .

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب التبسم والضحك ، ح ٥٧٣٩ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب فضائل الصحابة ، باب من فضائل جرير بن عبد الله ، ح ٦٥١٩ .

(2) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب فضل من يعول يتيماً ، ح ٥٦٥٩ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الزهد والرقائق ، باب الإحسان إلى الأرملة والمسكين واليتيم ، ح ٧٦٦٠ .

(3) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الاستئذان ، باب من اتكأ بين يدي أصحابه ، ح ٥٩١٨ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب الإيمان ، باب بيان الكبائر وأكبرها ، ح ٢٦٩ .

المطلب الرابع : استخدام الهندام والمظهر العام في السنة النبوية

إن جمال الهندام وحسن المظهر من الأمور التي لها تأثير كبير في إيجاد القبول وبناء الألفة لدى المتلقين ، وبالتالي حصول النجاح في تغيير القناعات لديهم ، ولذا فإننا نجد أن استخدام هذا الأسلوب غير اللفظي دارج في كثير من مناهج الإقناع الحديثة ، سواء تم استخدامه بشكل منفرد ، أو متزامناً مع الأساليب الأخرى وهو الغالب .

ولعل ذلك التأثير في المتلقين هو من الحكم التي من أجلها كان النبي صلى الله عليه وسلم يتجمل باللباس الحسن عند ملاقاة الوفود التي تفد إليه لتأخذ عنه الدين ، ويدل على ذلك ما رواه عبدالله بن عمر قال : رأى عمر على رجل حلة من إستبرق فأتى بها النبي صلى الله عليه وسلم فقال يا رسول الله اشتر هذه فالبسها لوفد الناس إذا قدموا عليك ، فقال : (إنما يلبس الحرير من لا خلاق له) فمضى في ذلك ما مضى ثم أن النبي صلى الله عليه و سلم بعث إليه بحلة ، فأتى بها النبي صلى الله عليه و سلم فقال : بعثت إلي بهذه وقد قلت في مثلها ما قلت ؟ قال : (إنما بعثت إليك لتصيب بها مالاً) متفق عليه[١] .

وقد بوب الإمام البخاري لهذا الحديث بقوله " باب من تجمل للوفود " ، وقال ابن حجر عن ذلك : وشاهد الترجمة منه قول عمر (تجمل بها للوفود) ، وأقره النبي صلى الله عليه و سلم على ذلك[٢] .

ويقول ابن بطال في شرحه للحديث : فيه جواز تجمل الخليفة والإمام للوفود القادمين عليه بحسن الزى وجميل الهيئة ألا ترى قول عمر للنبى صلى الله عليه وسلم : (اشتر هذه ، فالبسها

---

(1) البخاري ، **الجامع الصحيح** ، كتاب الأدب ، باب من تجمل للوفود ، ح ٥٧٣١ ، ومسلم ، **الصحيح** ، كتاب اللباس والزينة ، باب تحريم استعمال إناء الذهب والفضة ، ح٥٥٢٢ .

(2) ابن حجر ، فتح الباري شرح صحيح البخاري ، ٥٠١/١٠ .

لوفد الناس إذا قدموا عليك) ، وهذا يدل أن عادة النبى صلى الله عليه وسلم كانت جارية بالتجمل لهم ، فينبغى الاقتداء بالنبى فى ذلك[١]

(1) ابن بطال ، علي بن خلف بن عبد الملك القرطبي ، **شرح صحيح البخارى** ، (أبو تميم ياسر بن إبراهيم) ، ط٢ ، مكتبة الرشد الرياض ، ١٤٢٣هـ ، ٢٧٥/٩ .

الخاتمة

في ختام هذا الرسالة توصل الباحث من خلال دراسته لموضوع الإقناع في ضوء السنة النبوية إلى النتائج التالية :

١- هناك ارتباط واضح بين معنى الإقناع في اللغة في أحد معانية وهو الإرضاء وإيجاد الطمأنينة ، ومفهوم الإقناع في اصطلاح العلوم المعاصرة ، كما أن هناك ارتباط بين مصطلح الإقناع وعدد من المصطلحات الأخرى كالتأثير ، والاتصال الإنساني ، وغسل الدماغ ، إلا أن الإقناع هو المصطلح الذي يصح إطلاقه على طريقة النبي صلى الله عليه وسلم مع دعوته وتعلميه للناس .

٢- أن الإقناع لكونه يقوم على الرضا والطمأنينة ؛ هو أفضل السبل للتأثير على الآخرين وحملهم على تغيير فكرهم ومن ثم تغيير سلوكهم ، فهو أصدق استجابة وأدوم أثراً .

٣- هناك مقومات للنجاح في الإقناع ، منها ما يتعلق بالطرف الذي يتولى الإقناع وهي أهمها ، ومنها ما يتعلق بالطرف المراد إقناعه ، ومنها ما يتعلق بالأمر محل الإقناع ، ومنها ما يتعلق بطريقة الإقناع ، ومنها ما يتعلق بالحال القائم أثناء الإقناع .

٤- للإقناع أهمية بالغة في حياة البشر بشكل عام ، وفي حياة المسلم بشكل خاص ، لكون هذا الدين في الأصل يقوم على الاقتناع في أصل اعتناقه ، وفي كثير من معاملاته .

٥- الخطاب الإقناعي النبوي تميز في ذاته بأمور عدة تجعله متفوقاً على الخطابات الإقناعية الأخرى ، فكان بحق أنموذجاً فريداً في حياة البشر ، ومنها : سمو هدفه ، وسمو لفظه ، وصدقه ، وقوة حجته ، وواقعيته ، ومراعاته للتدرج ، وتنويعه في الوسائل والأساليب .

٦- إن احترام عقول المخاطبين ، والأدب مع المخالف ، ومراعاة طبائع البشر ، ومراعاة المكانة الاجتماعية ، ومراعاة الميول والقدرات الشخصية ، مبادئ عظيمة ميزت الخطاب الإقناعي في التعامل مع المخاطبين عن خطابات المناهج الأخرى التي قامت على الغش والتدليس وتقديم المصالح الشخصية على مصالح الآخرين .

٧- وسائل الإقناع التي استعان بها النبي صلى الله عليه وسلم وسائل عامة سهلة مقبولة ، ويمكن أن يتفرع عنها الكثير من الوسائل المتنوعة التي تواكب العصر ، وتناسب شتى أصناف البشر .

٨- أساليب الإقناع التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم تتميز بالتنوع ، والشمولية ، وقوة التأثير .

٩- من خلال استعراض المبادئ التي قام عليها الإقناع في السنة النبوية ، والوسائل والأساليب التي استخدمها النبي صلى الله عليه وسلم ، نستطيع أن نستخلص معالم منهج السنة النبوية في الإقناع ، والذي يتلخص في الآتي :

- أنه منهج رباني المصدر ، ولذا فهو الصالح للتطبيق في كل زمان ومكان .
- أنه المنهج الذي يراعي مصالح الناس جميعاً وبشكل عادل ، دون تقديم المصالح الشخصية لأحد على أحد .
- أنه منهج يسعى لأهداف سامية وغايات نبيلة واضحة ليس فيها خفاء .
- أنه منهج قائم على احترام المخاطب وتقديره وإعطائه حقه الكامل في الحوار .
- تميزت وسائل وأساليب المنهج النبوي في الإقناع بالفاعلية ، والتأثير ، والقبول لدى المخاطبين .

١٠- ينبغي لكل من يتصدى لدعوة الناس وتعليمهم أن يتأسى بالمنهج النبوي في الإقناع ، مع الاستفادة مما يستجد في العصر الحديث من وسائل وأساليب .

* * * * * * * * * *

المصادر والمراجع

أحمد بن محمد بن حنبل، (ت ٢٤١هـ) ، **مسند أحمد** ، مؤسسة قرطبة ، القاهرة ،١٩٩٠م

الأصبهاني ، إسماعيل بن محمد بن الفضل التيمي ، (ت : ٥٣٥ هـ) ، **دلائل النبوة** ، (تحقيق : محمد محمد الحداد) ، دار طيبة ، الرياض ، ١٤٠٩ هـ .

الألباني ، محمد ناصر الدين ، (ت ١٤٢٠هـ) ، سلسلة **الأحاديث الصحيحة** ، المكتب الإسلامي ، دمشق ، ١٣٨٠هـ .

الألباني ، محمد ناصر الدين ، (ت ١٤٢٠هـ) ، سلسلة **الأحاديث الضعيفة** ، المكتب الإسلامي ، دمشق ، ١٣٨٠هـ .

الآمدي ، علي بن محمد ، (ت ٦٣١هـ) ، **الإحكام في أصول الأحكام** ، ط١ ، (تحقيق : سيد الجميلي) ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٤٠٤هـ .

الأمين الحاج ، محمد الأمين بله ، **أساليب الدعوة ووسائل الإقناع في السنة النبوية جمع ودراسة تحليلية** ، أطروحة دكتوراه ، قسم الدراسات النظرية ، معهد بحوث ودراسات العالم الإسلامي ، جامعة أم درمان الإسلامية ، ١٤٢٨هـ – ٢٠٠٧م .

باكو ، ناتاني ، **لغة الحركات** ، (ترجمة : سمير شيخاني) ، ط١ ، دار الجيل ، بيروت ، ١٤١٥هـ .

البخاري ، محمد بن أسماعيل ، (ت ٢٥٦) ، **الأدب المفرد** ، ط ٣ (تحقيق : محمد فؤاد عبد الباقي) ، دار البشائر ، بيروت ، ١٤٠٩هـ .

البخاري ، محمد بن أسماعيل ، (ت ٢٥٦) ، **الجامع المسند الصحيح المختصر من أمور رسول الله صلى الله عليه وسلم وسننه وأيامه** ، ط ٣ ، (تحقيق : مصطفى البغا) ، دار ابن كثير ، بيروت ، ١٩٨٧م .

براون ، جي إي ، **أساليب الإقناع وغسيل الدماغ** ، (ترجمة : عبد اللطيف الخياط) ، ط٢ دار الهدى ، الرياض ، ١٤١٩هـ .

ابن بطال ، علي بن خلف بن عبد الملك القرطبي ، **شرح صحيح البخارى** ، (أبو تميم ياسر بن إبراهيم) ، ط٢ ، مكتبة الرشد الرياض ، ١٤٢٣هـ

البغوي ، أبو محمد الحسين بن مسعود ، (ت : ٥١٠هـ) ، **معالم التنزيل** ، ط ٤ ، (تحقيق : محمد عبد الله النمر – عثمان جمعة ضميرية – سليمان مسلم الحرش) دار طيبة للنشر والتوزيع ، ١٤١٧ هـ / ١٩٩٧ م .

بيز ، آلن ، **لغة الجسد كيف تقرأ أفكار الآخرين من خلال إيماءاتهم** ، (ترجمة : سمير شيخاني) ، ط ١ ، الدار العربية للعلوم ، بيروت ، ١٤١٧هـ .

البوصيري ، أحمد بن أبي بكر الكناني (ت٨٤٠) ، **مصباح الزجاجة في زوائد ابن ماجه**، (تحقيق : محمد المنتقى الكشناوي) ، دار العربية ، بيروت ، ١٤٠٣هـ

البيهقي ، أحمد بن حسين بن علي ، (ت ٤٥٨هـ) ، **سنن البيهقي الكبرى** ، (تحقيق : محمد عبد القادر عطا) ، مكتبة دار الباز ، مكة ، ١٤١٤هـ .

البيهقي ، أحمد بن حسين بن علي ، (ت ٤٥٨هـ) ، **دلائل النبوة** ، ط ١ ، (تحقيق : عبدالمعطى قلعجى) ، دار الكتب العلمية ، ودار الريان للتراث ، ١٤٠٨ هـ / ١٩٨٨ م .

البيهقي ، أحمد بن حسين بن علي ، (ت ٤٥٨هـ) ، **شعب الإيمان** ، ط١ ، (تحقيق: محمد السعيد بسيوني زغلول) دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٠هـ .

الترمذي ، محمد بن عيسى بن سورة ، (ت ٢٧٩هـ) ، **الجامع الصحيح** ، (تحقيق : أحمد محمد شاكر وآخرون) ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت .

ثابت ، سعيد بن علي ، **الجوانب الإعلامية في خطب الرسول صلى الله عليه وسلم** ، وزارة الشئون الإسلامية والأوقاف والدعوة والإرشاد ، المملكة العربية السعودية ، ١٤١٧هـ .

الجرجاني ، عبد القاهر بن عبد الرحمن بن محمد (ت ٤٧١هـ) ، **أسرار البلاغة** ، مطبعة محمد على صبيح ، ١٣٧٩ هـ ١٩٥٩م .

الجرجاني ، علي بن محمد بن علي (ت ٨١٦ هـ) ، **التعريفات** ، (تحقيق: إبراهيم الأبياري) ، دار الكتاب العربي ، بيروت ١٤٠٥هـ .

ابن الجوزي ، أبو الفرج عبد الرحمن بن علي (ت ٥٩٧)، **كشف المشكل من حديث الصحيحين** ، (تحقيق: علي حسين البواب) دار الوطن ، الرياض ١٤١٨هـ

الجوهري ، إسماعيل بن حماد ، **الصحاح تاج اللغة وصحاح العربية** ، (تحقيق: أحمد عبد الغفور عطار) ، دار العلم للملايين ، بيروت ، ١٤٠٧ هـ – ١٩٨٧

الحاكم ، محمد بن عبد الله ، (ت ٤٠٥هـ) ، **المستدرك على الصحيحين** ، وبهامشه تلخيص المستدرك للذهبي ، ط١ ، (تحقيق : مصطفى عطا) ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٩٩٠م .

ابن حبان ، محمد بن حبان البستي ، (ت٣٥٤هـ) ، **صحيح ابن حبان بترتيب ابن بلبان** ، ط ٢ (تحقيق : شعيب الأرنؤوط) ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ١٩٩٣م .

ابن حجر ، أحمد بن علي ، (ت ٨٥٢هـ) ، **فتح الباري شرح صحيح البخاري** ، (تحقيق: محمد فؤاد عبدالباقي ، ومحب الدين الخطيب) ، دار المعرفة ، ١٩٥٩م .

حسين ، سمير محمد ، **الإعلام والاتصال بالجماهير والرأي العام** ، ط١ ، عالم الكتب ، القاهرة ١٩٨٤م

الحميدان ، إبراهيم بن صالح ، **الإقناع والتأثير دراسة تأصيلية دعوية** ، مجلة جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ، (العدد ٤٩) ، محرم ١٤٢٦هـ

الخطيب الشربيني ، محمد بن أحمد (ت ٩٧٧هـ) ، **تفسير السراج المنير** ، دار الكتب العلمية ، بيروت .

الدارقطني ، علي بن عمر ، (٣٨٥هـ) ، **سنن الدارقطني** ، (تحقيق: السيد عبد الله هاشم) ، دار المعرفة ، بيروت ، ١٣٨٦هـ .

الدارمي ، عبد الله بن عبد الرحمن ، (ت ٢٥٥هـ) ، **سنن الدارمي** ، ط ١ ، (تحقيق : فواز زمرلي ، وخالد العلمي) دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٩٨٧م .

أبو داود ، سليمان بن الأشعث السِّجِسْتاني ، **سنن أبي داود** ، دار الكتاب العربي ، بيروت.

ابن دقيق العيد ، محمد بن علي بن وهب القشيري (ت٧٠٢هـ) ، **إحكام الأحكام شرح عمدة الأحكام** (ت:مصطفى شيخ مصطفى و مدثر سندس) ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٢٦ هـ .

الرازي ، محمد بن أبي بكر بن عبدالقادر ، **مختار الصحاح** ، (تحقيق: محمود خاطر) ، مكتبة لبنان ناشرون ، بيروت ١٤١٥هـ .

راغب ، نبيل ، **غسيل المخ كيف يغيب العقل ومتى** ، دار غريب ، القاهرة .

الزبيدي ، محمّد بن محمّد بن عبد الرزّاق الحسيني ، **تاج العروس من جواهر القاموس** ، (تحقيق: مجموعة من المحققين) ، الناشر دار الهداية .

أبو السعود محمد بن محمد العمادي (ت ٩٨٢) ، **إرشاد العقل السليم إلى مزايا القرآن الكريم** ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت .

السلمي ، عياض بن نامي ، **أصول الفقه الذي لا يسع الفقيهَ جهلُه** ، دار التدمرية ، ١٤٢٦هـ .

ابن أبي شيبة ، أبو بكر عبد الله بن محمد العبسي (ت ٢٣٥ هـ) ، **المصنف في الأحاديث والآثار** ، (تحقيق : كمال يوسف الحوت) ، مكتبة الرشد ، الرياض ، ١٤٠٩هـ

صموئيل ، حبيب ، **فن الحوار** ، الدار الثقافية ، القاهرة ، ١٩٩٤م

الطبراني ، سليمان بن أحمد بن أيوب (ت ٣٦٠هـ) ، **المعجم الكبير** ، ط٢ ، (تحقيق : حمدي بن عبدالمجيد السلفي) ، مكتبة العلوم والحكم ، الموصل ، ١٤٠٤هـ / ١٩٨٣م .

الطبري ، محمد بن جرير (ت ٣١٠هـ) ، **جامع البيان في تأويل القرآن** ، (تحقيق : أحمد محمد شاكر) ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٢٠ هـ

ابن عبد البر ، يوسف بن عبد الله ، (ت ٤٦٣هـ) ، **التمهيد لما في الموطأ من المعاني والأسانيد** ، (تحقيق : مصطفى العلوي ، ومحمد البكري) ، وزارة الأوقاف ، المغرب ، ١٣٨٧هـ .

العراقي ، أبو الفضل عبد الرحيم بن الحسين ، (ت ٨٠٦ هـ) ، **المغني عن حمل الأسفار** ، (تحقيق: أشرف عبد المقصود) ، مكتبة طبرية ، الرياض ، ١٤١٥هـ / ١٩٩٥م .

أبو عرقوب ، إبراهيم أحمد ، **الاتصال الإنساني ودوره في التفاعل الاجتماعي** ، دار مجدلاوي ، عمان ، ١٩٩٣م .

العلواني ، رقية طه جابر ، **فقه الحوار مع المخالف في ضوء السنة النبوية** ، جائزة نايف بن عبدالعزيز آل سعود العالمية للسنة النبوية والدراسات الإسلامية المعاصرة ، ١٤٢٦هـ.

العوايشة ، أحمد بن عبد بن الحسين ، **موقف الإسلام من نظرية ماركس للتفسير المادي للتاريخ** ، رسالة ماجستير ، جامعة الملك عبد العزيز ، ١٤٠٠هـ .

العوفي ، عبد اللطيف دبيان ، **الإقناع في حملات التوعية الإعلامية** ، مطابع التقنية ، الرياض ، ١٤١٥هـ .

ابن فارس ، أبو الحسين أحمد ، **معجم مقاييس اللغة** ، (تحقيق: عبد السلام محمد هارون) ، دار الفكر ،١٣٩٩هـ ، ١٩٧٩م .

الفيروزآبادي ، محمد بن يعقوي ، **القاموس المحيط** ، ط٨ ، (تحقيق: مكتب تحقيق التراث) ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ١٤٢٦هـ / ٢٠٠٥م .

الفيومي ، أحمد بن محمد بن علي المقري ، **المصباح المنير في غريب الشرح الكبير** ، المكتبة العلمية ، بيروت .

القاضي عياض ، أبو الفضل اليحصبي ، (ت ٥٤٤هـ) ، **إكمال المعلم بفوائد صحيح مسلم** ، دار الوفاء ، المنصورة ، ط١ ، ١٤١٩هـ – ١٩٩٨م

القرطاجني ، حازم ، **منهاج البلغاء وسراج الأدباء** ، ط١ ، (تحقيق: محمد بن الخوجة) ، الشركة العربية الوطنية ، تونس ١٩٦٦م

القعيد ، إبراهيم بن حمد ، **العادات العشر للشخصية الناجحة** ، ط٧ ، درا المعرفة للتنمية البشرية ، الرياض ١٤٣٧هـ .

قلعجي، محمد رواس وآخرون، **معجم لغة الفقهاء** ، دار النفائس، بيروت ١٤٠٥ هـ .

كارنيغي ، دايل ، **فن الخطابة كيف تكسب الثقة وتؤثر بالناس** ، دار ومكتبة الهلال ، بيروت ، ٢٠٠١م .

ابن قيم الجوزية ، محمد بن أبي بكر ، **زاد المعاد في هدي خير العباد** ، ط٢٧ ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، مكتبة المنار الإسلامية ، الكويت .

ابن كثير ، إسماعيل بن عمر الدمشقي ، (ت ٧٧٤هـ) ، **تفسير القرآن العظيم** ، دار الفكر ، بيروت ، ١٤٠١هـ .

الكحلوت ، عدنان محمود محمد ، **وسائل الإقناع والتأثير في الخطاب الديني في ضوء القرآن الكريم والسنة النبوية** ، جامعة الأقصى ، غزة .

كويليام ، سوزان ، **الدوافع المحركة للبشر** ، مكتبة جرير ، الرياض ، ٢٠٠٥م .

ابن ماجة ، محمد بن يزيد (ت٢٧٣هـ) ، **سنن ابن ماجة** ، (تحقيق : محمد فؤاد عبدالباقي) دار الفكر ، بيروت .

المباركفوري ، محمد بن عبد الرحمن ، (ت ١٣٥٣هـ) ، **تحفة الأحوذي بشرح جامع الترمذي** ، دار الكتب العلمية ، بيروت .

مرسي ، فاتن ، **الإعلام الرشيد وحماية الدماغ من الغسيل** ، مجلة الدفاع ، عدد ١٣٢ ، رمضان ١٤٢٤هـ ، نوفمبر ٢٠٠٣م .

مسلم بن الحجاج القشيري ، (ت ٢٦١هـ) ، **صحيح مسلم** ، (تحقيق : محمد فؤاد عبدالباقي) ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، ١٣٧٤هـ .

مصطفى ، إبراهيم ، وآخرون ، **المعجم الوسيط** ، (تحقيق: مجمع اللغة العربية) ، دار الدعوة .

مصطفى ، معتصم بابكر ، **من أساليب الإقناع في القرآن الكريم** ، وزارة الأوقاف والشؤون الدينية ، قطر ، ١٤٢٤هـ .

ابن الملقن ، عمر بن علي بن أحمد ، (ت ٨٠٤هـ) ، **البدر المنير في تخريج الأحاديث والآثار الواقعة في الشرح الكبير** ، ط١ ، (مصطفى أبو الغيط و عبدالله بن سليمان وياسربن كمال) ، دار الهجرة للنشر والتوزيع ، الرياض ، ١٤٢٥هـ / ٢٠٠٤م .

ابن منظور ، محمد بن مكرم الأفريقي المصري ، **لسان العرب** ، دار صادر ، بيروت .

المناوي ، محمد عبد الرؤوف (ت ١٠٣١هـ) ، **التوقيف على مهمات التعاريف** ، ط ١ ، (تحقيق : محمد رضوان الداية) ، دار الفكر المعاصر , بيروت ، ١٤١٠هـ.

المناوي ، محمد عبد الرؤوف (ت ١٠٣١هـ) ، **فيض القدير** ، ط ١ ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١٥هـ / ١٩٩٤م .

الميداني ، عبد الرحمن بن حسن حَبَنَّكَة ، **أجنحة المكر الثلاثة وخوافيها : التبشير ، الاستِشراق ، الاستعمار** ، ط ٨ ، دار القلم ، دمشق ، ١٤٢٠ هـ .

الميداني ، عبد الرحمن حسن حَبَنَّكَة ، **ضوابط المعرفة وأصول الاستدلال والمناظرة** ، ط٢، دار القلم ، دمشق ، ١٤٠١هـ – ١٩٨١م

نجاتي ، محمد عثمان ، **الحديث النبوي وعلم النفس** ، ط ١ ، دار الشروق ، بيروت ، ١٤٠٩هـ .

الندوة العالمية للشباب الإسلامي ، **الموسوعة الميسرة في الأديان والمذاهب والأحزاب المعاصرة** ، (إشراف : مانع بن حماد الجهني) ، دار الندوة العالمية

النسائي ، أحمد بن شعيب ، (ت ٣٠٣هـ) ، **السنن الكبرى للنسائي** ، ط ١ ، (تحقيق : عبد الغفار البنداري) ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، ١٤١١هـ .

النغيمشي ، عبد العزيز بن محمد ، **علم النفس الدعوي** ، ط ١ ، دار المسلم ، الرياض ، ١٤١٥هـ

النووي ، يحيى بن شرف ، (ت ٦٧٦هـ) ، **المنهاج شرح صحيح مسلم بن الحجاج** ، ط ٢ ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ١٣٩٢هـ .

الهيثمي ، علي بن أبي بكر ، (ت ٨٠٧ هـ) ، **مجمع الزوائد ومنبع الفوائد** ، دار الفكر، بيروت ، ١٤١٢ هـ .

مجموعة باحثين ، **الموسوعة العربية العالمية** ، ط٢ ، مؤسسة أعمال الموسوعة للنشر والتوزيع ، الرياض ، ١٤١٩هـ .

The New Encyclopedia Britannica , Volume 9 , MICROPAEDIA , FOUND 1768 .15TH , EDITION , THE UNIVERSITY OF CHICAGO .

موقع على الإنترنت : ويكيبيديا الموسوعة الحرة http://ar.wikipedia.org

PERSUASION IN THE LIGHT OF PROPHETIC TRADITION

FOUNDATIONAL STUDY

By

Faisal Ben Madllah Ben Mohammed Al D AKHEEL

Supervisor

Dr. Abdel Kareem Al Wraikat .Prof

ABSTRACT

This study addressed the authentication for convincing in accordance with the prophet's (sunnah) due to its being a necessary skill which can assist everyone who seeks to create an impact on others while they are convenient and being satisfied, This has been included what was reported about the prophet-peace be upon him- in regard to authentic the legitimacy of seeking convincing help in calling people to convert to the religion of God and have them aide by his commandments and the great principles, Which convincing in the prophet's (p) sunneh have been built upon, along with his high objectives and the majestic vocabulary in his speech his truthfulness and the strength of his argument, realistic an his taking into consideration the gradual mod in addressing people, and the variety of his means and vicars, while being respectful to evidence mentality and being extraordinary polite with those who deviate among them , and taking into account their human characteristics, their social status and personal tendencies, and abilities they possess, All of these superb characteristics are evident in the speech of the prophet (p) and his dealings with people.

Furthermore, the study reveals the means of convincing by which the prophet (p) communicate with people and the characteristics of such means that include:

Sermon from pulpit, preaching, dialogue with all its types and writing.

Furthermore, the study addressed the convincing approaches which the prophet (p) had used through his communication with others whether verbal approaches represented in articulate means, mentality, emotional and non- verbal means such as practical role mode, displaying of tangible evidence and body language include gestures, and pretty appearance and attire.

The study revealed several results: The prophet's Sunnah has a grand role in the authentication of persuading concept, showing its means and ways. Thus convincing due to its establishment upon satisfaction and comfort is the best effect means on others convincing is the truthful response and its effect endures longer.

The success in convincing has components that are relevant the part who conducts convincing and the party to convince and the condition of convincing.

Consequently, the prophet (p) method in convincing others is superior over any other methodology because it contains high and great principles which assured its success and distinguished effect. God's willing.

Researcher recommend, that all those who care about calling people to I slam or teaching some offer, must follow and utilize the way of the prophet (peace be upon him in convincing.